HA-JOON CHANG

Ekonomi Rehberi

Ekonomi Hakkında
Size Söylenenler ve Söylenmeyenler...



İngilizceden çeviren:
Mihriban Doğan

say

Ekonomi Rehberi

Ha-Joon Chang

Güney Kore doğumlu iktisatçı Ha-Joon Chang kalkınma ekonomisi uzmanıdır ve Cambridge Üniversitesi'nde Kalkınma Siyasal Ekonomisi bilim dalında okutman olarak görev yapmaktadır. Chang 2005 yılında Wassily Leontief Ekonomik Düşüncenin Ufkunu Genişletme Ödülü'ne layık görülmüştür. Yazarın Türkçe'de *Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı*, *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü*, *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey* ve *Sanayileşmenin Gizli Tarihi* adlı dört kitabı bulunmaktadır.

Mihriban Doğan

Denizli'de doğdu. Bornova Anadolu Lisesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Özel sektörde çeşitli firmalarda çalıştı. 2010 yılından beri çeviri yapmaktadır. Carl Sagan'ın *Cennetin Ejderleri*, Robert Winston'un *Baş Belası İcatlar*, Susan Wise Bauer'in *Dünya Tarihi* adlı eserlerini dilimize kazandırmıştır.

Ekonomi Rehberi

Ekonomi Hakkında
Size Söylenenler ve Söylenmeyenler...

Ha-Joon Chang

İngilizceden çeviren:
Mihriban Doğan

say

Say Yayınları
Radikal Düşünce

Ekonomi Rehberi / Ha-Joon Chang
Özgün adı: *Economics: The User's Guide*

ISBN 978-605-02-0493-3
Sertifika no: 10962

İngilizceden çeviren: Mihriban Doğan
Yayın koordinatörü: Levent Çeviker
Editör: Sinan Köseoğlu

Baskı: Lord Matbaacılık ve Kâğıtçılık
Topkapı-İstanbul
Tel.: (0212) 674 93 54
Matbaa sertifika no: 22858

1. baskı: Say Yayınları, 2016
2. baskı: Say Yayınları, 2017

Say Yayınları
Ankara Cad. 22/12 • TR-34110 Sirkeci-İstanbul
Telefon: (0212) 512 21 58 • Faks: (0212) 512 50 80
www.sayyayincilik.com • e-posta: say@sayyayincilik.com
www.facebook.com/sayyayinlari • www.twitter.com/sayyayinlari

Genel Dağıtım: Say Dağıtım Ltd. Şti.
Ankara Cad. 22/4 • TR-34110 Sirkeci-İstanbul
Telefon: (0212) 528 17 54 • Faks: (0212) 512 50 80
internet satış: www.saykitap.com • e-posta: dagitim@saykitap.com

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR

Olabildiğince geniş okur kitlesine hitap eden bir ekonomiye giriş kitabı yazma fikrini Ağustos 2011'de, Penguin'de o sıralar editörüm olan Will Goodlad ortaya attı. Will sonra başka işlere geçti, fakat yeni bir girişim başlatmakla yoğun bir şekilde meşgul olduğu sıralarda bile bu kitabın şekillenmesine ve yazılmasına yardımcı oldu.

Editörüm Laura Stickney olmasa bu kitabı yazmam mümkün olmazdı. Sessizlik dönemlerime ve önceki bölümleri tekrar tekrar elden geçirmeme katlanmak zorunda kalmak Laura için herhalde güç olmuştur. Ama bana inandı ve kitabın yazılma sürecinde hem genel hem de editöryel anlamda kibarlığı, teşvik edici tutumu ve harika tavsiyeleriyle bana destek oldu. Ona nasıl teşekkür edeceğimi bilmiyorum.

Telif ajansındaki temsilcim Ivan Mulcahy her zaman olduğu gibi çok önemli katkılarda bulundu. Özellikle, yazım süreci ivmesini kaybettiği sırada ben kitaba olan inancımı yitirme tehlikesiyle karşı karşıya kalmışken, kitabın taslağıyla ilgili önerileri bana çalışma şevki aşıladı.

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki editörüm Peter Ginna da özellikle kitabın son aşamasına ilişkin bana birçok önemli bilgi verdi.

Çok sayıda arkadaşım bana yardım etti, cesaret verdi, fakat üç tanesinden özellikle söz etmek istiyorum. Duncan Green, William Milberg ve Deepak Nayyar bütün bölümleri (hatta bazılarının birkaç versiyonunu) okuyup son derece yararlı yorumlarda bulundular. Ayrıca projenin (sayısı hiç de az olmayan) zor aşamalarında bana moral verdiler.

Felix Martin kitabın henüz salt bir plandan ibaret olduğu aşamadan itibaren, şekillenmesine yarayan çok önemli bilgiler temin etti. Ayrıca kitabın birkaç bölümünü okuyarak çok yararlı yorumlarda bulundu. Milford Bateman kitabın neredeyse bütün bölümlerini okudu ve çok yararlı yorumlarını sundu. Finlay Green de bölümlerin çoğunu okudu, üslubumu geliştirmemi ve yazı dilimi anlaşılması daha kolay hale getirmemi sağlayacak birçok yöntem önerdi.

Ayrıca kitap planının birkaç versiyonunu veya bazı bölümleri okuyarak yararlı yorumlarda bulunan birçok kişiye de teşekkür etmek istiyorum: (Alfabetik sırayla) Jonathan Aldred, Antonio Andreoni, John Ashton, Roger Backhouse, Stephanie Blankenberg, Aditya Chakrabortty, Hasok Chang, Victoria Chick, Michele Clara, Gary Dymski, Ilene Grabel, Geoffrey Hodgson, Adriana Kocornik-Mina, David Kucera, Costas Lapavitsas, Sangheon Lee, Carlos Lopez-Gomez, Tiago Mata, Gay Meeks, Seumas Milne, Dimitris Milonakis, Brett Scott, Jeff Sommers, Daniel Tudor, Bhaskar Vira ve Yuan Yang.

Doktora öğrencim ve araştırma asistanım Ming Leong Kuan kitap için gerekli verilerin elde edilmesi ve işlenmesinde son derece etkili, yaratıcı ve yardımcı oldu. Bu kitaba "gerçek yaşamdaki rakamları" eklemenin ne kadar önemli olduğunu düşünürsek, Ming Leong'un yardımı olmasa bu kitap hazırlanamazdı.

Kitabı yazmakla geçen iki yıl boyunca, eşim Hee-Jeong, kızım Yuna ve oğlum Jin-Gyu çok sıkıntı çekseler de benden sevgi ve desteklerini hiç esirgemediler. Ayrıca Hee-Jeong ve Yuna da kitabın birçok bölümünü okuyup çok yararlı yorumlarda bulundular. Jin-Gyu bana sürekli olarak hayatta, Dr Who, Hercule Poirot and Harry Potter gibi, ekonomi biliminden daha önemli şeyler olduğunu hatırlatıp durdu.

Kore'deki büyük ailemin sevgisi olmasa, İngiltere'deki küçük ailem o metanete sahip olamazdı. Kayınvalide ve kayın-

pederim bize sevgilerini ve desteklerini sundular. Kendi anne babam da bizim için sürekli bir sevgi ve teşvik kaynağı oldu. Her şeyden önemlisi, onların fedakârlığı ve bana verdikleri terbiye olmasa ben bugünkü ben olamazdım. Kitabımı onlara adıyorum.

Giriş

NE GEREĞİ VAR?

Neden Ekonomi Öğrenmeniz Gerekiyor?

Neden İnsanlar Ekonomiyle Pek İlgilenmezler?

Bu kitabı elinize aldığınıza göre, büyük ihtimalle, geçici de olsa ekonomiye bir ilgi duyuyorsunuz demektir. Gene de şu an bu satırları biraz kaygı duyarak okuyor olabilirsiniz. Ekonomi, fizik kadar olmasa da, çaba isteyen, zor bir alan gibi görülür. İçinizden bazılarınız, radyoda bir ekonomistin tartışmalı gibi görünen bir sav öne sürdüğünü, ancak yine de o savı kabullenmiş olduğunuzu hatırlıyor olabilirsiniz; ne de olsa o uzmandır ve siz ise ekonomi hakkında doğru düzgün tek bir kitap bile okumamışsınızdır.

Peki, ekonomi gerçekten o kadar zor mudur? Eğer basit ifadelerle açıklanırsa zor olması gerekmez. Hatta bir önceki kitabım, *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey*'de, kendimi riske atarak, ekonominin %95'inin sağduyuya dayandığını; matematik ve jargon kullanımı yüzünden zor gibi gösterildiğini ifade ettim.

Ekonomi, meslekten olmayanlara zor görünen tek disiplin değildir. Biraz teknik yeterlilik isteyen herhangi bir meslekte (ister ekonomi, ister tesisatçılık, ister tıp olsun) meslek içerisindeki iletişimi kolaylaştıran jargonlar meslekten olmayanlarla iletişimi zorlaştırır. Biraz alaycı bir dille ifade edecek olursak, bütün teknik mesleklerin, mensuplarının hizmetleri için talep ettikleri yüksek ücretleri haklı gösterebilmeleri için, kendilerini olduklarından daha karmaşık gösterme güdüleri vardır.

Tüm bunları göz önüne aldığımızda bile, ekonomi, halkın bu alanla uğraşmaya isteksiz olmasını sağlama konusunda diğer disiplinlerle kıyaslanmayacak ölçüde başarılı olmuştur.

İnsanlar uzman olmasalar da, iklim değişimi, eşcinsel evliliği, Irak Savaşı, nükleer santraller gibi her tür konuda kesin görüşlerini açıklarlar. Ancak iş ekonomik meselelere geldiğinde, birçok kişi kesin bir görüş bildirmek bir yana, ilgi dahi duymaz. En son ne zaman avronun geleceği, Çin'deki eşitsizlik veya Amerikan imalat sanayinin geleceği hakkında tartıştınız? Nerede yaşıyor olursanız olun, bu meseleler, sizin iş imkânlarınız, maaşınız ve hatta emekliliğiniz üzerindeki pozitif veya negatif etkileri dolayısıyla, yaşamınız üzerinde muazzam bir tesire sahip olabilirler, fakat siz muhtemelen bunlar hakkında ciddi biçimde düşünmemişsinizdir.

Bu ilginç durumun belli bir kısmının açıklanması ekonomik meseleleri içgüdüsel olarak sevgi, ayrılık, ölüm ve savaş kadar cazip bulmamamızdan dolayı olabilir. Bunun nedeni ise, daha çok, özellikle son yıllarda insanların ekonominin fizik veya kimya gibi bir "bilim" olduğuna inandırılmalarıdır; yani ekonomide de her şeyin tek bir doğru cevabı vardır ve dolayısıyla uzman olmayanlar "profesyonel mutabakatı" kabul edip, konu hakkında düşünmekten vazgeçmelidirler. En popüler ekonomi ders kitaplarından birinin yazarı olan, Harvard ekonomi profesörü Gregory Mankiw şöyle der: "Ekonomistler kendilerine bilim insanı süsü vermekten hoşlanırlar. Biliyorum, çünkü genellikle ben de öyle yaparım. Üniversite öğrencilerine ders verirken, ekonomi dalını bilinçli olarak bir bilim olarak tanımlarım ki derse başlarken hiçbir öğrencinin kafasında tanımı net olmayan akademik bir uğraşa giriştiği düşüncesi olmasın."[1]

Oysa kitabın ilerleyen bölümlerinde biraz daha açıklığa kavuşacağı gibi, ekonomi asla fizik veya kimya cinsinden bir bilim olamaz. Her biri karmaşık realitenin farklı yönlerini vurgulayan, farklı ahlaki ve politik değer yargıları oluşturan ve farklı sonuçlara ulaşan çok sayıda ekonomi teorisi var. Üstelik ekonomi teorileri odaklandıkları alanlarda dahi, gerçek dünyadaki gelişmeleri tahmin etmekte sık sık başarısız olur-

lar, çünkü kimyasal moleküllerin ve fiziksel nesnelerin aksine, insanların kendi özgür iradeleri vardır.[2]

Eğer ekonomide tek bir doğru yanıt yoksa o zaman ekonomiyi sadece uzmanlara bırakamayız. Bu da her sorumlu vatandaşın biraz ekonomi öğrenmesi gerektiği anlamına gelir. Burada kastettiğim şey, kalın bir ders kitabını alıp ekonomideki belli bir görüşü öğrenmek değil. Ekonomi öğrenirken gerekli olan, farklı ekonomi savlarını öğrenmek ve belli bir ekonomik koşulda, hangi ahlaki değerler ve politik amaçların ışığı altında, hangi savın en mantıklısı olduğunu değerlendirecek eleştiri yetisini geliştirmek. ("Hangi savın doğru olduğunu" demediğime dikkat edin.) Bu da ekonomiyi daha önce denenmemiş bir şekilde ele almayı gerektirir ki kitabımda bunu yaptığıma inanıyorum.

Bu Kitabın Nesi Farklı?

Bu kitabın diğer ekonomiye giriş kitaplarından ne gibi farklılıkları var?

Farklılıklardan biri benim okuyucularımı ciddiye almamdır. Ve bunda da samimiyim. Bu kitap çetrefilli bir ebedi hakikatin özeti değildir. Okuyucularımın farklı yaklaşımları mükemmel biçimde değerlendirebilecekleri inancıyla, ekonomiyi analiz etmenin farklı yöntemlerini anlatacağım. Ekonominin bir bilim olup olmadığı veya ekonomide hangi ahlaki değerlerin rol oynadığı (ve oynaması gerektiği) gibi en önemli yöntemsel meseleleri ele almaktan kaçınmadım. Olabildiğince, okuyucularımın farklı ekonomi teorilerinin gerçekçilikleri ve olabilirlikleri hakkında kendi değerlendirmelerini yapabilmeleri amacıyla, altlarında yatan varsayımları açığa çıkarmaya çalıştım. Ayrıca okuyucularıma, ekonomide rakamların nasıl tanımlanıp bir araya getirildiklerini de açıklayarak, rakamları bir filin ağırlığı veya bir çaydanlık suyun sıcaklığı* gibi nesnel bir şey olarak

* Ancak bilimcilere sorduğunuzda, size bu rakamların bile tamamen nesnel olmadığını söyleyeceklerdir.

görmemeye teşvik ettim. Özetle, okuyucularıma, ne düşüneceklerinden çok, nasıl düşüneceklerini anlatmaya çalıştım.

Bununla beraber, okuyucunun en derin analiz seviyesine maruz bırakılması, kitabın zor olduğu anlamına gelmez. Ortaokul mezunu bir okuyucu, bu kitapta anlatılan her şeyi rahatlıkla anlayabilir. Okuyucularımdan istediğim tek şey, gerçekte neler olup bittiğini keşfetme merakı ve birkaç paragrafı sonuna kadar okuyacak sabır.

Kitabımın diğer ekonomi kitaplarından önemli bir farkı da gerçek dünya hakkında birçok bilgi içermesidir. "Dünya" derken gerçekten dünyayı kastediyorum. Kitapta birçok ülke hakkında bilgi var. Bu, bütün ülkelerin eşit olarak yer aldığı anlamına gelmiyor. Ancak ekonomiyle ilgili çoğu kitabın aksine, bilgiler bir veya iki ülke veya bir ülke çeşidiyle (örneğin zengin veya yoksul ülkeler gibi) sınırlı değil. Bilgilerin çoğu sayı içeriyor: Dünya ekonomisinin büyüklüğü, ne kadarının Amerika Birleşik Devletleri (ABD) veya Brezilya tarafından üretildiği, Çin veya Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nin hasılalarının ne kadarıyla yatırım yaptıkları, Yunanistan veya Almanya'daki insanların kaç saat çalıştıkları gibi. Ancak bu, kurumsal düzenlemeler, tarihi arka plan, normal politika vesaireye ilişkin niteliksel bilgilerle tamamlanıyor. Umudum, bu kitabı kapattıktan sonra okuyucunun ekonominin gerçek dünyadaki işlevi hakkında biraz fikir sahibi olduğunu söyleyebilmesidir.

Ara I

BU KİTABI NASIL OKUYABİLİRSİNİZ?

Bütün okuyucuların bu kitaba çok zaman ayırmaya, en azından ilk başlarda, hazır olmadıklarının farkındayım. Bu yüzden, ne kadar zaman ayırabileceğinize bağlı olarak, size farklı yöntemler önerebilirim.

On dakikanız varsa: Bölüm başlıklarını ve her bölümün ilk sayfasını okuyun. Bu on dakikanın sonunda, eğer şanslıysam, birdenbire birkaç saat daha ayırabileceğinizi düşünebilirsiniz.

Birkaç saatiniz varsa: Birinci ve İkinci Bölümlerden sonra son sözü okuyun, diğer bölümlere de bir göz atın.

Yarım gününüz varsa: Sadece başlıkları, bölüm başlıklarını ve birkaç paragrafta bir yer alan italikle yazılmış özetleri okuyun. Eğer hızlı bir okuyucuysanız, giriş bölümünü ve her bölümdeki sonuç tespitlerini de araya sıkıştırabilirsiniz.

Baştan sona okuyacak zaman ve sabrınız varsa: Lütfen öyle olsun. En çok böyle etkili olur. Beni de çok mutlu edersiniz. Ancak bu takdirde bile fazla ilginizi çekmeyen parçaları atlayıp, sadece bu parçalardaki başlıkları okuyabilirsiniz.

Kısım I

AŞİNA OLMAK

Birinci Bölüm

YAŞAM, EVREN VE HER ŞEY

Ekonomi Bilimi Nedir?

Ekonomi bilimi nedir?

Konuya aşina olmayan bir okuyucu, ekonomi biliminin ekonomiyi incelediğini sanabilir. Ne de olsa, kimya kimyasalları, biyoloji canlıları, sosyoloji de toplumu incelediğine göre, ekonomi de ekonomiyi inceliyordur herhalde.

Ancak günümüzdeki en popüler ekonomi kitaplarından bazılarına göre, ekonomi biliminin işi hiç de ekonomiyi incelemekle sınırlı değildir. Onlara göre, ekonomi bilimi "Yaşam, Evren ve Her Şey" ile ilgili En Büyük Soru'ya yanıt arar; tıpkı 2005'te filmi de çekilen, başrolde "Hobbit" Martin Freeman'ın oynadığı, Douglas Adams'ın kült komedi bilim kurgusu *Otostopçunun Galaksi Rehberi*'nde olduğu gibi.

Görünmeyen Ekonomist adında başarılı bir kitap yazmış olan, *Financial Times* yazarı Tim Harford'a göre ekonomi bilimi yaşamla ilgilidir. Harford ikinci kitabına da *Hayatın Mantığı* adını vermiştir.

Hiçbir ekonomist ekonomi biliminin evreni açıklayabildiğini henüz iddia etmemiştir. Evren şimdilik, yüzyıllardır alanlarını gerçek bir bilim yapma arzusu içindeki çoğu ekonomistin örnek aldığı fizikçilerin çöplüğü olarak kalmıştır.* Ancak bazı ekonomistler biraz yaklaşarak, ekonomi biliminin "dünya" ile ilgili olduğunu iddia etmişlerdir. Örneğin Robert Frank'in popüler *Economic Naturalist* serisinin ikinci kitabı *How Economics Helps You Make Sense of Your World* (Ekonomi Bilimi Dünyanızı Anlamlandırmanıza Nasıl Katkıda Bulunur) adını taşır.

Sonra bir de Her Şey kısmı var. *Hayatın Mantığı*'nın alt başlığı *Her Şeye Dair Yeni Ekonomi Biliminin Ortaya Çıkışı*'dır. Ste-

* Bu fizik kıskançlığı olarak bilinir.

ven Levitt ile Stephen Dubner'in yazdığı *Görünmeyen Ekonomi* (muhtemelen zamanımızın en çok tanınan ekonomi kitabı) alt başlığına bakılacak olursa dünyada işlerin nasıl yürüdüğüne ilişkin bir araştırmadır. Robert Frank de iddiasında çok daha alçakgönüllü olmasına rağmen aynı fikirdedir. *Economic Naturalist* serisinin ilk kitabına, sadece *Neden İktisat Hemen Hemen Her Şeyi Açıklar* alt başlığını koymuştur (sözcüklerin altını ben çizdim).

İşte, bunun gibi şeyler. Ekonomi (hemen hemen) Yaşam, Evren ve Her Şey ile ilgilidir.*

Şöyle bir düşünün: Bu, ekonomist olmayan kişilerin çoğunun, ana işi olarak gördüğü bir şeyde, yani ekonomiyi açıklamakta ilginç bir biçimde başarısız olmuş bir alandan gelen bir iddiadır.

2008 mali krizi yaklaşırken, ekonomistlerin çoğunluğu, dünyaya, piyasaların nadiren hata yaptıklarını ve modern ekonominin piyasalarda olabilecek bu birkaç pürüzü giderecek yöntemleri bulduklarını açıklıyorlardı; 1995 Nobel Ekonomi Ödülü'nü** kazanmış Robert Lucas, 2003'te, "bunalım önleme sorununun çözüldüğünü" ilan etmişti.[1] Öyle ki çoğu ekonomist 2008 küresel mali krizine tamamen hazırlıksız yakalandı.*** Sadece bu da değil, bu krizin süregelen sonuçlarına doğru düzgün çözümler bulmakta da başarısız oldular.

---

* Aklıma gelmişken, bunun ekonomistlerin işini gerçekte kolaylaştırması gerekir, çünkü En Büyük Soru'nun yanıtını biliyoruz: 42. Ancak bu konuyu şu an için bir tarafa bırakalım.

** Nobel Ekonomi Ödülü gerçek bir Nobel ödülü değildir. On dokuzuncu yüzyıl sonunda İsveçli sanayici Alfred Nobel'in başlattığı orijinal Nobel Ödüllerinin (Fizik, Kimya, Fizyoloji, Tıp, Edebiyat ve Barış) aksine, ekonomi ödülünü, 1968'de İsveç Merkez Bankası (Sveriges Riksbank) başlattı; dolayısıyla resmi olarak Alfred Nobel Anısına Ekonomi Bilimleri Sveriges Riksbank Ödülü olarak anılır.

*** Ancak bu da, bir zamanlar "ekonomik tahminlerin tek fonksiyonunun astrolojiye itibar kazandırmak" olduğunu söyleyen merhum John Kenneth Galbraith'i (1908–2006) pek şaşırtmazdı.

Bütün bunlar dikkate alındığında, ekonomi bilimi ciddi bir megalomani vakasından mustarip gibidir. Bir disiplin kendi alanını bile doğru dürüst açıklayamazken nasıl olur da (hemen hemen) her şeyi açıkladığını iddia edebilir?

Ekonomi Bilimi Akılcı Tercihleri İnceler...

Benim haksızlık ettiğimi düşünüyor olabilirsiniz. Bütün bu kitaplar büyük bir pazara arz edilmiyor mu? Yayıncılar, okurları çekmek için kıran kırana rekabet etmiyor ve bu nedenle abartılı reklâmlar yapmıyorlar mı? Kuşkusuz, diye düşünebilirsiniz, ciddi akademik söylemler ekonomi biliminin "her şey" hakkında olması gibi büyük bir iddiada bulunmazlar.

Bu kitapların reklâmı *yapılır*. Ancak mesele bunların reklamının belli bir şekilde yapılmasıdır. Reklâmın mesajı "ekonomi bilimi ekonomiyle ilgili her şeyi açıklar" gibi bir şey olabilirdi, ama değildir, daha çok "ekonomi bilimi sadece ekonomiyi değil her şeyi açıklar" gibi bir şeydir.

Yanıltıcı reklâmların bu şekilde olmasının nedeni, şu anda baskın ekonomi ekolü olan neoklasik ekolün ekonomiyi tanımlama biçimidir. Değişik varyasyonlarının halen kullanıldığı klasik neoklasik ekonomi tanımı Lionel Robbins'in 1932 tarihli *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (Ekonomi Biliminin Doğası ve Önemi Üzerine Bir Deneme) adlı kitabında yapılmıştır. Bu kitapta, Robbins ekonomi bilimini, "amaçlar ile alternatif kullanım alanları olan az bulunur araçlar arasındaki bir ilişki olarak, insan davranışlarını inceleyen bilim" şeklinde tanımlamıştır.

Bu görüşte, ekonomi bilimi amacından çok teorik yaklaşımıyla tanımlanır. Ekonomi bilimi **akılcı tercihleri**, yani az bulunur araçları kullanıp azami sayıda amaca ulaşmayı sağlayacak, bilinçli, sistematik hesaplama temeline dayanan tercihleri inceler. Hesaplamanın konusu, ekonomist olmayanların tanımlayacağı şekliyle, iş, para veya uluslararası ticaret gibi sadece "ekonomik" meseleler değil, herhangi bir şey ola-

bilir. Bunlar 1992 Nobel Ekonomi Bilimi Ödülü sahibi ünlü Chicagolu ekonomist Gary Becker'in yazmış olduğu gibi, evlilik, çocuk sahibi olma, suç veya ilaç bağımlılığı olabilir. Becker 1976 tarihli kitabına *The Economic Approach to Human Behaviour* (İnsan Davranışlarına Ekonomik Yaklaşım) adını vermekle, gerçekte ekonomi biliminin her şeyle ilgili *olduğu* mesajını veren yanıltıcı reklâma başvurmadan fikrini belirtiyordu.

Eleştirenler tarafından "ekonomi emperyalizmi" adı verilen, bu ekonomiyi her şeye uygulama trendi, son zamanlarda *Görünmeyen Ekonomi* gibi kitaplarda zirveye ulaşmıştır. *Görünmeyen Ekonomi*'nin çok az bir kısmı, çoğu insanın gerçekte tanımlayacağı şekliyle ekonomik meseleler hakkındadır. Kitapta Japon sumo güreşçileri, Amerikalı öğretmenler, Chicago'daki uyuşturucu çeteleri, televizyon bilgi yarışması *En Zayıf Halka*'daki yarışmacılar, emlakçılar ve Klu Klux Klan'dan bahsedilir.

Çoğu insan, emlakçılar ve uyuşturucu çeteleri hariç, bu karakterlerin ekonomiyle hiçbir alakaları olmadığını düşünür (ve ayrıca yazarlar da bunu kabul ederler). Ancak günümüzdeki çoğu ekonomistin bakış açısına göre, Japon sumo güreşçilerinin birbirlerine yardım etmek için dolap çevirmeleri veya Amerikalı öğretmenlerin kendilerini daha başarılı göstermek için öğrencilerinin notları üzerinde tahrifat yapmaları gibi şeyler, Yunanistan'ın avro bölgesinde kalıp kalmaması gerektiği, akıllı telefon pazarında Samsung ile Apple'ın kavgaları veya İspanya'daki genç işsizlerin oranını (şu anda %55'in üzerinde) nasıl düşürebileceğimiz gibi meseleler kadar ekonomi biliminin meşru meseleleridir. Ekonomistler açısından, söz konusu "ekonomik" meseleler, ekonomi biliminde ayrıcalıklı konuma sahip değildir; bunlar, sadece ekonomi biliminin açıklayabileceği birçok şeyin bir kısmıdır (pardon, her şeyin bir kısmı diyecektim), çünkü ele aldıkları konuları, ana fikrinden çok teorik yaklaşım yönünden açıklarlar.

... Yoksa Gerçekten Ekonomiyi mi İnceler?

Ekonomi biliminin, şu ana kadar zımnen ifade etmekte olduğum bariz bir alternatif tanımı da ekonomiyi incelediğidir. Ancak, ekonomi *nedir*?

Ekonomi parayla ilgilidir. Gerçekten öyle midir?

Çoğu okuyucu için en sezgisel tanım şu olabilir: Ekonomi parayla ilgili her şeydir (parasız olmak, para kazanmak, para harcamak, tüketmek, para biriktirmek, borç almak ve ödemek). Bu pek doğru olmasa da ekonomi ve ekonomi bilimi hakkında düşünmek için iyi bir başlangıç noktasıdır.

Ekonomi parayla ilgilidir dediğimizde, aslında bahsettiğimiz fiziksel para değildir. Fiziksel para (ister banknot ister altın akçesi ister eskiden bazı Pasifik adalarında para yerine kullanılan ve hareket ettirilmesi neredeyse mümkün olmayan devasa taşlar olsun) yalnızca bir semboldür. **Para**, toplumunuzda yaşayan diğer insanların size borçlu oldukları şeylerin bir sembolü veya toplumun kaynaklarının belli bir miktarı üzerinde sizin iddia ettiğiniz haktır.[2]

Para ve diğer finansal hak iddialarının (sonraki bölümlerde açıklayacağım şirket hisseleri, türev ürünler ve birçok karmaşık finansal ürünün) yaratılması, satılması ve satın alınması, ekonomi biliminin devasa bir alanı olan finansal ekonomiye girer. Günümüzde finans sektörünün birçok ülkedeki baskın konumu dikkate alındığında, birçok insanın ekonomi bilimini finansal ekonomiyle bir tutması anlaşılır bir şeydir, fakat aslında bu, ekonominin sadece küçük bir bölümüdür.

Para yaratmanın (ya da kaynaklar üzerinde hak iddia etmenin) birkaç yolu vardır. Ve ekonomi biliminin büyük kısmı bununla ilgilidir.

Para elde etmenin en bilinen yolu bir iş bulmaktır

Para elde etmenin en bilinen yolu, eğer paralı bir ailede doğmadıysanız, bir iş bulup (ya da bir iş kurup) bundan para

kazanmaktır. Bu yüzden ekonomi biliminin çoğu, **işler** ile ilgilidir. Meslekler hakkında farklı perspektiflerden derinlemesine düşünebiliriz.

İşler, çalışanın bakış açısından anlaşılabilir. İşinizin olup olmaması ve bu işten ne kadar para kazandığınız, sahip olduğunuz becerilere ve bu becerilere ne kadar talep olduğuna bağlıdır. Futbolcu Cristiano Ronaldo gibi çok nadir becerileriniz olduğu için çok yüksek ücret alabilirsiniz. Birileri sizin yaptığınız işi 100 kat daha hızlı yapan bir makine icat ettiği için (Roald Dahl'ın eserinden uyarlanan 2005 yılı yapımı *Charlie'nin Çikolata Fabrikası** adlı filmde, Charlie'nin babası, diş macunu kapağı takıcısı Bay Bucket'ın başına geldiği gibi) işinizi kaybedebilirsiniz (yani işsiz kalabilirsiniz). Ya da örneğin Çin'den yapılan ucuz ithalatlar yüzünden şirketinizin para kaybetmesi nedeniyle, düşük bir ücreti veya kötü çalışma koşullarını kabul etmek zorunda kalabilirsiniz. Yani bireysel seviyede dahi meslekleri anlayabilmek için, beceriler, teknolojik yenilikler ve uluslararası ticaret hakkında bilgi sahibi olmamız gerekir.

Ücret ve çalışma şartları, ayrıca emek piyasasının alanını ve özelliklerini değiştiren "politik" kararlardan da derinden etkilenir (sonuçta ekonomi bilimi ile politika arasındaki sınır belirsiz olduğu için "politik" kelimesini tırnak içine aldım, ancak bu ileriki bölümlerin konusu; Bölüm 11'e bakın). Doğu Avrupa ülkelerinin Avrupa Birliği'ne girdikten sonra, emek piyasalarındaki işçi arzının aniden artmasının, Batı Avrupalı işçilerin ücret ve davranışları üzerinde muazzam etkileri olmuştur. On dokuzuncu yüzyılın sonları ile yirminci yüzyılın başlarındaki çocuk işgücü kısıtlamasının tam tersi bir etkisi olmuş, işgücü piyasasının sınırları daralmıştır; birdenbire potansiyel işçilerin büyük bir kısmı işgücü piyasasının dışında kalmıştır. Çalışma saatlerinin,

* Romanda, Bay Bucket'ın işini kaybetmesinin nedeni, onun yerine geçecek bir makine alınması değil, fabrikanın iflas etmesidir.

çalışma koşullarının ve asgari ücretlerin düzenlenmesi, mesleklerimizi etkileyen daha az çarpıcı "politik" kararlara örnek olarak verilebilir.

Ayrıca ekonomide süregelen çok miktarda para transferi de vardır

İş sahibi olmanın yanı sıra, **transferler** yoluyla da (yani size verilmesiyle) para elde edebilirsiniz. Bu nakit veya "ayni olarak", yani belli malların (örneğin yiyecek) veya hizmetlerin (örneğin ilkokul eğitimi) doğrudan temini şeklinde olabilir. İster nakit ister ayni olsun, bu transferler çok farklı şekillerde yapılabilir.

Bir de "tanıdığınız insanların" yaptıkları transferler vardır. Bunlar, anne-babaların çocuklarına desteği, yaşlı aile üyelerinin bakımı, yerel topluluk üyelerinin, örneğin kızınızın düğünü için verdikleri hediyeler olabilir.

Ayrıca, yabancılara gönüllü yapılan transfer olan hayırsever bağışları vardır. İnsanlar, bazen bireysel bazen de toplu olarak (kurumlar veya dernekler aracılığıyla) başkalarına yardım eden hayır kurumlarına bağışta bulunurlar.

Miktar açısından, bağışta bulunmak, insanlara para yardımında bulunmak için bazı insanlardan vergi alan devletin yaptığı transferlerin kat kat gerisinde kalır. Bu yüzden ekonomi biliminin çoğu, doğal olarak, bu şeylerle veya kamu ekonomisi olarak bilinen ekonomi bilimi alanlarıyla ilgilidir.

En yoksul ülkelerde dahi, kötü durumda olanlara (örneğin yaşlılar, engelliler ve yoksullara) para ve ayni yardım yapılmasına (örn. bedava tahıl verilmesine) yönelik devlet programları vardır. Ancak zengin toplumlarda, özellikle Avrupa ülkelerinde, çok daha geniş kapsamlı ve miktar yönünden çok daha cömert transfer programları vardır. Bu **refah devleti** olarak bilinir ve **kademeli vergilendirmeye** (daha çok kazananların gelirlerinin daha büyük bir oranını vergi olarak ödemeleri) ve **genel yararlara** (sadece en yoksullar veya engelliler değil, herkesin asgari bir gelire sahip olması ve sağlık

hizmetleri ve eğitim gibi temel hizmetlerden yararlanması) dayanır.

Kazanılan veya transfer edilen kaynaklar mal veya hizmet olarak tüketilir

İster meslek ister transfer yoluyla olsun, eriştiğiniz kaynağı tüketirsiniz. Fiziksel varlıklar olarak, temel ihtiyaçlarımızı karşılamak için, yiyecek, giysi, enerji, barınak ve başka **mallardan** belli bir miktar tüketmemiz gerekir. Daha sonra "daha yüksek" zihinsel ihtiyaçlarımız için başka mallar (kitap, çalgı aleti, egzersiz ekipmanı, televizyon, bilgisayar vb.) tüketiriz. Ayrıca *hizmetler* (otobüs yolculuğu, saç kesimi, bir restoranda akşam yemeği veya yurtdışında tatil) satın alır ve tüketiriz.[3]

Sonuçta ekonomi biliminin en büyük uğraşı **tüketim** ile ilgili incelemelerdir (insanların farklı mal ve hizmet türleri arasında parayı nasıl bölüştürdükleri, aynı ürünün farklı çeşitleri arasında nasıl seçim yaptıkları, reklâmlarla nasıl yönlendirildikleri ve/veya bilgilendirildikleri, şirketlerin "marka imajını" inşa etmek için paralarını nasıl harcadıkları vs. araştırılır).

Sonuç olarak mallar ve hizmetler üretilmek zorundadır

Bu mal ve hizmetlerin (tarla ve fabrikalarda malların, ofis ve dükkânlarda hizmetlerin) tüketilmeleri için üretilmesi gerekir. Bu **üretim** dünyasıdır (takas ve tüketime vurgu yapan ve 1960'larda neoklasik akımın baskın hale gelmesinden bu yana, ekonominin ihmal edilmiş alanlarından biridir).

Klasik ekonomi bilimi ders kitaplarında, üretim bir "kara kutu" gibi gösterilir. Bu kara kutuda **işgücü** (insan emeği) ve **sermaye** (makine ve aletler), mal ve hizmet üretmek için bir şekilde birleştirilir. Üretimin, işgücü ve sermaye adı verilen soyut nicelikleri birleştirmekten ibaret olmadığı ve başka birçok önemli şeyi layıkıyla yapmayı gerektirdiği üzerinde pek

durulmaz. Ve bu şeyler de ekonomi için hayati önem taşımalarına rağmen, çoğu okuyucunun normalde ekonomi bilimiyle ilişkilendiremeyebilecekleri şeylerdir: fabrikanın fiziksel örgütlenmesi, işçilerin kontrol edilmesi ve sendikalara yaklaşım, kullanılan teknolojilerin araştırmalarla sistematik olarak iyileştirilmesi.

Çoğu ekonomist bu konuların incelenmesini "başkalarına" (mühendis ve işletme müdürlerine) bırakmaktan büyük mutluluk duyar. Ancak şöyle bir düşünecek olursanız, üretimin bir ekonominin temeli olduğunu görürsünüz. Doğrusunu söylemek gerekirse, üretim dünyasındaki değişiklikler, genellikle büyük sosyal değişimlere yol açmışlardır. Modern dünya, Sanayi Devrimi'nden bu yana, üretim dünyasıyla bağlantılı teknoloji ve kurumlarda yapılan değişimlerle oluşmuştur. Bu nedenle, ekonomistlerin ve ekonomiyle ilgili görüşlerini bu ekonomistleri takip ederek oluşturan herkesin, üretimle şu an olduğundan çok daha fazla ilgilenmesi gerekiyor.

Sonuç Tespitleri: Ekonominin İncelenişi Olarak Ekonomi Bilimi

Benim inancıma göre, ekonomi bilimi, diğer tüm disiplinlerde olduğu gibi, metodolojisi veya teorik yaklaşımı yönünden değil, ana konusu yönünden tanımlanmalıdır. Ekonomi biliminin ana konusu, birçok ekonomistin düşündüğü gibi, "Yaşam, Evren ve Her Şey" (veya "neredeyse her şey") değil ekonomi olmalıdır. Bu da para, iş, teknoloji, uluslararası ticaret ve vergilerin yanı sıra, mal ve hizmet üretme, bunların satışından elde edilen gelirleri dağıtma ve üretilenleri tüketme yöntemleriyle ilişkili diğer şeylerdir.

Bu kitapta ekonomi biliminin bu şekilde tanımlanması, onu, çoğu ekonomi kitabından köklü bir şekilde ayırır.

Çoğu ekonomi kitabı, ekonomi bilimini metodolojisine göre tanımlarken, "ekonomi bilimi yapmanın" tek bir doğru yöntemi (yani neoklasik yaklaşım) olduğunu farz eder.

En kötü kitaplar, size, neoklasik okul dışında başka ekonomi okulları da olduğunu söylemezler bile.

Bu kitapta, ekonomi bilimini ana konusu yönünden tanımlayarak, ekonomi bilimi yapmanın, vurgu, kör nokta, güçlü ve zayıf yönleriyle birlikte birçok yöntemi olduğuna dikkat çekmeye çalıştım. Ne de olsa, ekonomi biliminden beklediğimiz, belli bir ekonomi teorisinin sadece ekonomiyi değil her şeyi açıklayabildiğini gösteren sabit bir "kanıttan" çok, çeşitli ekonomik fenomenlerin olası en iyi açıklamasını vermesidir.

Daha Fazla Bilgi İçin

R. BACKHOUSE *The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology?* (Cambridge: Cambridge University Press, 2012).

B. FINE ve D. MILONAKIS *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and the Other Social Sciences* (Londra: Routledge, 2009). Türkçe çevirisi: *İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada* (İstanbul: Heretik Yayıncılık, 2014).

İkinci Bölüm

PİN'DEN PİN'E

Kapitalizm 1776 ve 2014

Pin'den PİN'e

Ekonomi biliminde ilk hangi konu hakkında yazılmıştır? Altın? Toprak? Banka? Yoksa uluslararası ticaret mi?

Cevap iğnedir (*pin*).

Kredi kartlarınızda kullandığınız değil. Çoğunuzun *kullanmadığı* o metal nesne; yakanıza bir süs iliştirmek istiyorsanız veya kendi kıyafetlerinizi dikmek istiyorsanız o zaman başka, kullanırsınız.

İğne yapımı, Adam Smith'in (1723–90) yazdığı, çoğunlukla (aslında yanlışlıkla)[1] ilk ekonomi kitabı kabul edilen *Ulusların Zenginliği*'nin ilk bölümünün konusudur.

Smith kitabının başında, servet artışının nihai kaynağının, **işbölümünün** artırılmasıyla (üretim süreçlerinin uzmanlaşma gerektiren küçük parçalara bölünmesiyle) birlikte, verimlilikte görülen artış olduğunu öne sürer. Bunun, verimliliği üç şekilde artırdığını savunur. İlk olarak, işçiler sürekli aynı bir ya da birkaç işi yapınca, bu işleri daha hızlı ve daha iyi yapar hale gelirler ("pratik mükemmelleştirir"). İkinci olarak, uzmanlaşma sayesinde, işçiler farklı görevler arasında (fiziksel ve zihinsel olarak) gidip gelmek için zaman harcamak zorunda kalmazlar ("geçiş maliyetlerinde" azalma). Son olarak da, sürecin giderek daha küçük parçalara bölünmesi, her bir adımın otomatikleştirilmesini kolaylaştırır ve insanüstü hızda atılmasını sağlar (mekanizasyon).

Smith bu noktayı bir örnekle açıklar: İğne üretim sürecinin on kişi arasında bölüştürülmesi ve kişilerin, alt süreçlerin bir veya ikisinde uzmanlaşmaları sayesinde günde 48.000 iğne (veya kişi başına 4.800 iğne) üretilebilir. Smith, eğer her biri

tüm süreci tek başına gerçekleştirseydi günde kişi başı en fazla 20 iğne üreteceklerine dikkat çekmiştir.

Smith iğne imalatına "ufak" bir örnek demiş ve daha sonra diğer ürünler için işbölümünün ne kadar karmaşık olduğuna dikkat çekmiştir. Elbette, onun iğne yapımı için on kişinin birlikte çalışmasının halen havalı (en azından, o zamanın en gözde ve modern alanlarından biri üzerine yazılmış bir *başyapıta* konu olacak kadar havalı) kabul edildiği bir devirde yaşadığına da hiç şüphe yok.

Sonraki iki yüz elli yılda, özellikle de iğne sanayinde, mekanizasyon ve kimyasal işlemlerin kullanımı sayesinde teknolojide çarpıcı gelişmeler kaydedildi. Smith'ten iki kuşak sonra, işçi başına verim neredeyse iki katına çıkmıştı. Smith'in örneğini takiben, bilgisayarın fikir babası olarak bilinen on dokuzuncu yüzyıl matematikçisi Charles Babbage 1832'de iğne fabrikalarında çalışmalar yaptı.* Günde, işçi başına 8.000 iğne ürettiklerini buldu. Cambridge'de ekonomist olan merhum Clifford Pratten'in yaptığı 1980 tarihli bir çalışmaya göre, 150 yıl boyunca kaydedilen teknolojik gelişmeler verimliliği 100 kat daha artırarak hasılatı 800.000 iğneye çıkarmıştır.[2]

İğne gibi, aynı şeyin üretim verimliliğindeki artış, hikâyenin yalnızca bir bölümüdür. Günümüzde, Smith'in zamanındaki insanların yalnızca hayal edebilecekleri uçak gibi veya hayal bile edemeyecekleri mikroçip, bilgisayar, fiber optik kablonun yanı sıra iğnemizi (yani pinimizi, pardon PİN'imizi) kullanmak için gereken çok sayıda başka teknoloji gibi o kadar çok şey üretiyoruz ki.

Her Şey Değişir: Kapitalizmin Aktör ve Uygulamaları Nasıl Değişti

Adam Smith'in zamanıyla bizim zamanımız arasında değişen sadece üretim teknolojileri veya işlerin yapılış şekli değildir.

---

* Babbage'ın ilk bilgisayarına "fark motoru" adı verilmişti. Bu isim William Gibson ve Bruce Sterling'in yazdığı klasik "buhar çılgınlığı", bilimkurgu romanlarından birinin adına esin kaynağı olmuştu.

Ekonomi aktörleri, yani ekonomik faaliyetlerle uğraşanlar ve **ekonomi uygulamaları,** yani üretim veya diğer ekonomik faaliyetlerin örgütlenmeleriyle ilgili kurallar da köklü dönüşümlerden geçmiştir.

Smith'in "ticari toplum" adını verdiği kendi zamanındaki İngiliz ekonomisiyle günümüz ekonomilerinin çoğu arasında bazı asli benzerlikler vardır. Zamanın çoğu ekonomisinin aksine (diğer istisnalar Hollanda, Belçika ve kısmen İtalya) İngiltere çoktan "kapitalist" olmuştu.

Öyleyse kapitalist ekonomi yani **kapitalizm** nedir? Üretimin, üreticinin kendi tüketim ihtiyaçları (kendi yiyeceğinizi yetiştirdiğiniz **geçimlik tarımda** olduğu gibi) veya siyasal iktidarın talepleri (siyasal otorite –feodal toplumlarda aristokratlar, sosyalist ekonomilerde merkezi planlama otoritesi– size ne üretmeniz gerektiğini söyler) doğrultusunda değil kâr amacı doğrultusunda örgütlendiği ekonomidir.

Kâr, pazarda bir şeyi satarak kazandığınız meblağdan (bu satış hasılatı veya basitçe **hasılat** olarak bilinir) o şeyin üretiminde harcanan bütün girdilerin **maliyeti** çıkarıldıktan sonra geriye kalan miktardır. İğne fabrikası durumunda ise kâr iğnelerin satışından elde edilen gelir ile imalatları sırasında ortaya çıkan maliyetler (iğneye dönüştürülen çelik tel, işçilerin ücreti, fabrika binası kirası gibi) arasındaki fark olacaktır.

Kapitalizmin örgütlenmesini sermayedarlar yani sermaye mallarına sahip olanlar yapar. Sermaye malları aynı zamanda **üretim araçları** olarak da bilinir ve üretim sürecinin dayanıklı girdilerini (örneğin makineler, fakat hammadde değil) ifade ederler. Günlük kullanımda, "sermaye" terimini bir ticari girişime yatırılan para için de kullanırız.*

Sermaye sahipleri üretim araçlarına ya doğrudan doğruya ya da bu günlerde daha sıkça yapıldığı gibi, dolay-

---

* Ekonomi bilimi teorisinde, bu, finans kapital veya para sermayesi olarak da bilinir.

lı yoldan, bu üretim araçlarına sahip olan bir şirkette **pay** (ya da **hisse** yani firmanın toplam değeri üzerinde orantılı hak) sahibi olarak malik olurlar. Sermaye sahipleri bu üretim araçlarını işletmek için ticari bir temele dayalı olarak başka insanları işe alırlar. Bu insanlar **ücretli işçi** veya sadece işçi olarak bilinir. Sermaye sahipleri üreterek ve ürettiklerini, mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı **piyasa** aracılığıyla başka insanlara satarak kâr elde eder. Smith, piyasadaki satıcılar arasındaki **rekabetin** kâr amacı güden üreticilerin mümkün olan en düşük maliyetlerde üretmelerini sağlayacağına ve dolayısıyla bunun herkesin yararına olacağına inanıyordu.

Gelgelelim Smith'in kapitalizmi ile günümüz kapitalizmi arasındaki benzerlikler bu temel durumların ötesine pek geçmez. Bu asli özelliklerin, (üretim araçlarının özel mülkiyeti, kâr amacı gütme, istihdam ve borsa) gerçekliğe dönüştürülmeleri yönünden, iki çağ arasında muazzam farklılıklar vardır.

Sermaye sahipleri farklıdır

Adam Smith'in zamanında, çoğu fabrikanın (ve tarlaların) sahibi ve işleteni, tek tek sermayedar bireyler veya birbirlerini tanıyan ve anlayan birkaç kişiden oluşan ortaklıklardı. Bu sermaye sahipleri genelde üretime kişisel olarak katılırlardı; genellikle fiziksel olarak fabrikada bulunur, işçilerine emirler yağdırır, onlara verip veriştirir, hatta pataklarlardı.

Günümüzde çoğu fabrikanın sahibi ve işleteni "doğal olmayan" kişiler, yani tüzel kişilerdir. Bu tüzel kişiler yalnızca yasal anlamda "kişi"dirler. Çok sayıda birey, hisseler aracılığıyla bu tüzel kişiliklere kısmen sahip olur. Ancak hissedar olmak sizi klasik anlamda sermayedar yapmaz. Volkswagen'in 300 milyon hissesinden 300'üne sahip olmak, size onun Almanya, Wolfsburg'daki fabrikasını yönetme ve

"sizin" fabrikanızdaki, onların çalışma zamanının milyonda birinde "sizin" işçilerinize emir yağdırma yetkisini vermez. Büyük işletmelerde işletmenin sahipliği ve işlemlerinin kontrolü büyük ölçüde ayrıdır.

Günümüzdeki büyük şirketlerin çoğunun sahiplerinin **sınırlı sorumlulukları** vardır. Böyle bir limitet (ltd) veya halka açık limitet şirkette, eğer şirkette işler kötü giderse, hissedarlar yalnızca yatırdıkları parayı kaybederler ve hepsi bu kadardır. Smith'in zamanında, çoğu şirket sahibinin sınırsız sorumlulukları vardı ki işler kötü gittiğinde, borçları ödemek için kendi kişisel varlıklarını satmak zorunda kalır, ödeyemezlerse borçlu hapishanesine düşerlerdi.* Smith sınırlı sorumluluk ilkesine karşıydı. Sahibi olmadan, limitet şirketleri yönetenlerin, "başka insanların paralarıyla" oynadıklarını (Smith'in kendi sözü ve başrolde Danny DeVito'nun oynadığı, filmi [1991] yapılan ünlü bir tiyatro oyununun adı) ve dolayısıyla şirket idaresinde, sahip oldukları her şeyi riske atmak zorunda olanlar kadar ihtiyatlı olmayacaklarını savunuyordu.

Mülkiyeti nasıl olursa olsun, şirketlerin örgütlenmeleri de Smith'in zamanında olduğundan çok farklıdır. O zamanlar çoğu şirket, birkaç ustabaşı, sıradan işçiler ile bir ihtimal de "bakıcıdan" (o zamanlar müdürlere öyle deniyordu) oluşan basit bir komuta yapısına sahip, küçük bir üretim yeriydi. Günümüzde birçok şirket çok büyüktür ve genellikle on binlerce veya bütün dünyada milyonlarca işçi çalıştıran yerlerdir. Walmart'ta 2,1 milyon kişi, McDonald's'ta ise bayilikler dahil,** yaklaşık 1,8 milyon kişi çalışır. Karmaşık içyapıları, çok çeşitli bölümleri, kâr merkezleri, yarı otomatik birimleri

---

* Sömürgecilik (İngiltere ve Hollanda'nın Doğu Hindistan şirketleri) veya büyük ölçekli bankacılık gibi ulusal önem taşıyan riskli işlere giren az sayıda şirkete, limitet şirket olarak kurulma izni verilmiştir.

** Bayilikler doğrudan büyük şirketin işlettiği acenteler değil, şirketin marka ve malzemelerini kullanan bağımsız şirketlerdir.

vb. vardır ve çalıştırdıkları insanların da karmaşık iş tanımları ve karmaşık, bürokratik bir komuta yapısı içinde tanımlanan maaş dereceleri vardır.

İşçiler de farklıdır

Smith'in zamanında, çoğu insan sermayedarlar için ücretli işçi olarak *çalışmıyordu*. O sıralar kapitalizmin en ileri olduğu Batı Avrupa'da bile çoğunluk halen tarım sektöründe çalışıyordu.[3] Küçük bir azınlık, tarım sermayedarları için ücretli işçi olarak çalışsa da çoğunluk ya küçük geçimlik çiftçi ya da aristokrat **toprak sahiplerinin kiracısıydı** (ürünlerinin belli bir miktarına karşılık toprak kiralayan kişilerdi).

Bu çağda, sermayedarlar için çalışanların birçoğu ücretli işçi bile değildi. Halen köleler vardı. Traktör veya çekici hayvanlar gibi, köleler de sermayedarların, özellikle Güney Amerika, Karayipler, Brezilya vb. yerlerdeki plantasyon sahiplerinin ellerindeki üretim araçlarıydı. *Ulusların Zenginliği*'nin (bundan böyle *UZ* olarak geçecek) yayımlanmasından iki kuşak sonra Britanya'da kölelik kaldırılmıştı (1833). ABD'de ise *UZ*'den yaklaşık bir yüzyıl ve ancak kanlı bir içsavaştan sonra kölelik kaldırıldı (1862). Brezilya ise köleliği 1888'de yasakladı.

Sermayedarlar için çalışan insanların büyük çoğunluğu ücretli işçi olmamasına rağmen, birçok ücretli işçi de günümüzde ücretli işçi olmalarına izin verilmeyen kişilerdi. Bu işçiler çocuktu. Çok az insan, çocuk işçi çalıştırmakta herhangi bir yanlışlık olduğunu düşünüyordu. *Robinson Crusoe*'nun yazarı Daniel Defoe, 1724 tarihli *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* (Büyük Britanya Adasında Bir Gezi) adlı kitabında, o sıralar değerli Hint pamuklu kumaşı olan patiskanın ithalinin 1700 sayılı kanunla yasaklanması[4] sayesinde, pamuk tekstilinin merkezi olan Norwich'de, "4-5 yaşından itibaren çocuklar dahil herke-

sin kendi ekmeğini kazanabilmesine" çok sevindiğini dile getirmişti. Çocuk işgücü sonradan kısıtlandı ve daha sonra da yasaklandı, ancak bu Adam Smith'in 1790'daki ölümünden kuşaklar sonra gerçekleşti.

Günümüzde, Britanya ve diğer zengin ülkelerde tablo tamamen farklıdır.* Çocukların gazete dağıtımı gibi sınırlı işler için, sınırlı saatler haricinde çalışmalarına izin verilmez. Kölelik yasaktır. Yetişkin çalışanların yaklaşık yüzde onu **kendi işlerinin patronudur** (yani kendileri için çalışırlar), yüzde on beş, yirmi beş arası devlet için, geri kalanı da sermayedarlar için çalışan ücretli işçilerdir.[5]

Piyasalar değişti

Smith'in zamanında, piyasalar, uluslararası ticareti yapılan anahtar emtialar (şeker, köle veya baharat gibi) veya imal edilen malların sınırlı bir bölümü (ipek, pamuk ve yün kumaş gibi) hariç, büyük ölçüde yerel veya en fazla ulusaldı. Bu piyasalarda çok sayıda küçük ölçekli şirket vardı, bunun sonucunda, günümüzde ekonomistlerin **mükemmel rekabet** dedikleri, hiçbir satıcının fiyatları etkileyemediği bir durum söz konusuydu. Smith'in devrindeki insanların, o dönemdeki İngiliz kolonilerinin (yaklaşık yirmi koloni) altı katı büyük topraklarda (McDonald's'ın 120'den fazla ülkede şubesi var) o zamanki Londra nüfusunun (1800'de 0,8 milyon) iki katından fazla insan çalıştıran şirketleri tasavvur etmeleri imkânsızdır.[6]

Günümüzde birçok piyasada yer alanlar ve bulundukları piyasaları manipüle edenler büyük şirketlerdir. Bazıları tek

---

* Kapitalizmin halen gelişmemiş olduğu, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda durum, hâlâ, Smith'in zamanındaki Batı Avrupa'dakinden çok farklı değildir. Çok yoksul ülkelerde çocuklar bugün de çalıştırılıyor ve birçok insan yarı-feodal arazi sahiplerine kiracılık ediyor. Bu ülkelerdeki işgücünün yüzde otuz ila doksan arası kendi işinin patronu olabilir ki bunların birçoğu geçimlik tarımla uğraşıyor.

tedarikçi (**tekel**) veya daha yaygın olarak, az sayıdaki tedarikçiden biridir (**oligopol**); sadece ulusal değil, ancak giderek artan bir biçimde küresel seviyede de bu böyledir. Örneğin dünyadaki sivil uçakların yaklaşık yüzde doksanı Boeing ve Airbus'a aittir. Ayrıca şirketler de tek alıcı (**monopson**) veya az sayıdaki alıcıdan biri (**oligopson**) olabilir.

Adam Smith'in dünyasındaki küçük şirketlerin aksine, tekel veya oligopol olan şirketler piyasa sonuçlarını etkileyebilirler; onların elinde ekonomistlerin **piyasa gücü** dediği şey vardır. Bir tekelci şirket kasıtlı olarak, kârın en çok yükseldiği noktaya kadar fiyatlarını artırmak amacıyla ürün sayısını kısıtlayabilir (Bölüm 11'de bu konuyla ilgili teknik ayrıntıları açıklayacağım; şimdilik göz ardı edebilirsiniz). Oligopoller piyasaları tekeller kadar manipüle edemezler, ancak kârlarını maksimize etmek için, kendi aralarında gizlice anlaşarak birbirlerinin fiyatlarının altına inmezler; buna **kartel** denir. Sonuç olarak, böyle **rekabet karşıtı faaliyetleri** engellemek için çoğu ülkede artık tekelleri bozan ve oligopoller arasındaki gizli anlaşmaları yasaklayan bir **rekabet yasası** (kimi zaman **anti-tröst yasası** da denir) vardır (örneğin ABD 1984'te telefon şirketi AT&T'yi lağvetmiştir).

Monopson ve oligopson şirketler daha yirmi-otuz yıl öncesine kadar teorik ilginçlikler gibi görülüyordu. Günümüzdeyse bazıları, ekonomimizi şekillendirme açısından tekelci ve oligopolcü şirketlerden bile daha önemlidir. Güçlerini, belli ürünlerin birkaç alıcısından biri olarak, bazen de küresel ölçekte kullanan Walmart, Amazon, Tesco ve Carrefour gibi şirketlerin neyin nerede üretileceği, kimin kârdan ne kadar pay alacağı ve tüketicilerin neler satın alacağı gibi konularda çok büyük, kimi zaman da belirleyici bir etkileri vardır.

Para da (finans sistemi de) değişti[7]

Günümüzde ülkelerin paralarını, tek bir bankanın yani ABD Rezerv Kurulu veya Japonya Bankası gibi **merkez ban-**

kalarının basmasını normal karşılıyoruz. Adam Smith'in devrinde, Avrupa'da, çoğu banka (ve hatta bazı büyük tüccarlar) kendi paralarını basarlardı.

Bu banknotlar modern anlamda banknot değildi. Her banknot belli bir kişi için basılır, tek bir değeri olur ve basan kasiyerin imzasını taşırdı.[8] Ancak 1759'da İngiltere Bankası sabit banknot basmaya başladı (10 sterlinle başladı, 5 sterlin ancak 1793'de, Adam Smith'in ölümünden üç sene sonra basıldı). Ve yine ancak, Smith'ten iki kuşak sonra (1853'te) alıcının ismi ve basanın imzası olmayan banknotlar basıldı. Ancak bu banknotlar da modern anlamda banknot değildi, çünkü değerleri, basan bankanın sahip olduğu altın ve gümüş gibi değerli metallerle açıkça eşleştirilmişti. Buna **Altın** (veya Gümüş) **Standardı** denir.

Altın Standardı merkez bankasının bastığı kâğıt paranın belli bir ağırlıkta altınla (veya gümüşle) takas edilebildiği bir para sistemidir. Bu sistemde, merkez bankası bastığı paranın değerine karşılık gelen altın miktarını bulundurmak zorunda değildi, gelgelelim kâğıt paranın altına **çevrilebilmesi** için çok büyük miktarda altın rezervini elinde tutması gerekliydi; örneğin, ABD Federal Rezerv Kurulu elinde bastığı paranın değerinin yüzde kırkına karşılık gelen miktarda altın bulundururdu. Sonuçta, merkez bankasının ne kadar kâğıt para basabileceği konusunda çok az takdir yetkisi vardı. Altın Standardı ilk olarak Britanya'da, 1717'de, o zamanlar Kraliyet Darphanesi'nin başkanı olan Isaac Newton tarafından* ve diğer Avrupa ülkeleri tarafından da 1870'lerde kabul edildi. Bu sistem sonraki iki kuşakta kapitalizmin evriminde çok önemli bir rol oynadı; ancak bu sonraki bölümlerin konusudur: Bölüm 3'e bakınız.

Banknot kullanımı ile bunları bankaya yatırmak ya da bankadan ödünç almak yani **bankacılık** farklı şeylerdir. Bankacılık banknot basımından da az gelişmişti. Bankacılıktan çok

---

* Evet, meşhur bilim insanı; o aynı zamanda simyacı ve borsa spekülatörüydü.

küçük bir azınlık yararlanıyordu. 1860'lara dek, neredeyse *UZ*'den bir asır sonra, Fransızların dörtte üçünün bankalarla bir ilişkisi yoktu. Bankacılık sektörünün Fransa'dakinden çok daha gelişmiş olduğu Britanya'da bile bankacılık, hayli bölük pörçüktü; yirminci yüzyıla kadar ülkenin farklı bölgelerindeki faiz oranları çok farklıydı.

Şirket hisselerinin alınıp satıldığı **borsalar,** Smith'in devrinde birkaç yüzyıldır mevcuttu. Ancak birkaç şirketin hisse senedi bastığı göz önüne alınacak olursa (yukarıda bahsedildiği gibi, çok az sayıda limitet şirket vardı) borsa, ortaya çıkmakta olan kapitalist oyunun yanında küçük bir gösteri olarak kaldı. Daha da kötüsü, birçok insan borsaları kumarhanelerden bir gömlek üstün görüyordu (bazı insanlar hâlâ öyle olduklarını söyleyebilir). Borsa mevzuatı minimum düzeydeydi ve neredeyse hiç uygulanmıyordu; borsa simsarları hisselerini sattıkları şirketler hakkında çok fazla bilgi vermekle yükümlü değillerdi.

Diğer mali piyasalar daha da ilkeldi. Borç para alan devletin çıkardığı, herhangi bir kişiye transfer edilebilen senet olan **devlet tahvilleri** piyasası (2009'dan bu yana dünyayı sallayan avro krizinin merkezi olan piyasa) Britanya, Fransa ve Hollanda gibi sadece birkaç ülkede mevcuttu. **Şirket tahvilleri** (şirketlerin çıkardığı senetler) piyasası Britanya'da bile fazla gelişmemişti.

Günümüzde hayli gelişmiş bir finans sanayimiz var (bazıları aşırı gelişmiş olduğunu söyleyebilir). Bu sadece bankacılık sektörü, borsa ve tahvil piyasalarından değil, giderek artan bir biçimde finansal türev piyasaları (ileri tarihli işlemler, seçimli işlemler, takaslar) ve İDMK, TBS ve KTT gibi bileşik finansal ürünlerden oluşmuştur (üzülmeyin, bunların hepsini Bölüm 8'de açıklayacağım). Sistem nihai olarak, hiç kimse borç vermek istemediğinde, **son kredi merci** olarak hareket eden ve finansal krizler sırasında limitsiz borç veren merkez bankasıyla desteklenir. Doğrusunu söylemek gerekirse, bir

merkez bankasının olmaması Smith'in zamanında finansal panik yönetimini çok zorlaştırıyordu.

Smith'in zamanındakinin aksine, günümüzde finans piyasasında aktörlerin neler yapabileceklerine dair çok sayıda kural vardır: öz sermayelerinin kaç katını borç verebilecekleri, hisse satan şirketlerin kendileri hakkında ne tür bilgiler vermeleri gerektiği, farklı finans kurumlarının ne tür varlıklara sahip olmaları gerektiği (örneğin emeklilik fonlarının riskli varlıklara sahip olmalarına izin verilmez) vs. bellidir. Buna rağmen, finans piyasalarının çokluğu ve karmaşıklığı yüzünden düzenlenmeleri zordur; 2008 küresel mali krizi bunu bize öğretmiştir.

Sonuç Tespitleri: Gerçek Dünyadaki Değişimler ve Ekonomi Teorileri

Bu tezatların da gösterdiği gibi, kapitalizm son iki yüz elli yılda muazzam değişimlerden geçmiştir. Smith'in temel ilkelerinden bazıları geçerliliğini koruyor olsa da, ancak çok genel seviyelerde bunu yapabiliyorlar.

Örneğin, Smith'in planında olduğu gibi, kâr amacı güden şirketlerin arasındaki rekabet halen kapitalizmin anahtar itici gücü olabilir. Ancak bu rekabet, tüketicilerin zevklerini kabullenip, belli bir teknolojinin kullanım etkinliğini artırarak mücadele eden küçük, isimsiz şirketler arasında değildir. Günümüzde rekabet, sadece fiyatları etkileme becerisi olan değil, ayrıca kısa bir zaman aralığında teknolojileri yeniden tanımlama (Apple ve Samsung arasındaki savaşı düşünün) ve marka imajı oluşturma ve reklâm vasıtasıyla tüketici zevklerini manipüle etme becerisi de olan, çokuluslu devasa şirketler arasındadır.

Gelgelelim bir ekonomi teorisi ne kadar büyük olursa olsun, içinde bulunduğu zaman ve yere özgüdür. Dolayısıyla, bir ekonomi teorisini verimli bir şekilde uygulayabilmek için, bu teoriyle analiz etmeye çalıştığımız piyasa, sanayi ve

ülkelerin özelliklerini belirleyen teknolojik ve kurumsal güçler konusunda çok iyi bilgi sahibi olmamız gerekir. İşte bu nedenle, farklı ekonomi teorilerini doğru bağlamları içinde anlamak istiyorsak, kapitalizmin nasıl evrim geçirdiğini bilmemiz gerekir. Bir sonraki bölümde bu konuyu ele alacağız.

Daha Fazla Bilgi İçin

H.-J. CHANG *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (Londra: Anthem, 2002). Türkçe çevirisi: *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü* (İstanbul: İletişim Yayınları, 2003).

R. HEILBRONER ve W. MILBERG *The Making of Economic Society*, 13. basım. (Boston: Pearson, 2012).

G. THERBORN *The World: A Beginner's Guide* (Cambridge: Polity, 2011). Türkçe çevirisi: *Dünya: Bir Kılavuz* (İstanbul: Versus Kitap, 2012).

Üçüncü Bölüm

BURAYA NASIL GELDİK?

Kapitalizmin Kısa Tarihi

"*Bayan Lintott*: Pekâlâ. Tarihi nasıl tanımlarsınız, Bay Rudge?

Rudge: Rahat konuşabilir miyim, hanımefendi? Saldırıya uğramadan?

Bayan Lintott: Ben sizi korurum.

Rudge: Tarihi nasıl mı tanımlıyorum? Bence, birbiri ardına gelen lanet olası olaylardır tarih."

ALAN BENNETT, *THE HISTORY BOYS*

Birbiri Ardına Gelen Lanet Olası Olaylar: Tarih Ne İşe Yarar?

Birçok okuyucu, tarih hakkında, *The History Boys*'taki genç Rudge gibi düşünüyordur muhtemelen. (*The History Boys* yani Tarih Çocukları, Alan Bennett'in yazdığı, tarih bölümünde okumak için Oxford'a girmeye çalışan bir avuç zeki fakat imkânları kısıtlı Sheffieldli çocuğu konu alan, İngiltere'de uzun süre sahnelenmiş bir oyundur. 2006'da filme alınmıştır)

Birçok insan **ekonomi tarihini**, yani ekonomilerimizin gelişim tarihini özellikle anlamsız bulur. Serbest ticaretin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini, yüksek vergilerin servet yaratımını baltaladığını veya bürokratik engelleri kaldırmanın iş dünyası faaliyetlerini desteklediğini öğrenmek için, iki, üç yüzyıl önce neler olduğunu gerçekten bilmemiz gerekiyor mu? Bunlar ve zamanımızın bütün ekonomik çıkarımları, mantıksal açıdan sağlam teorilerden elde edilip çok miktardaki çağdaş istatistik verileriyle kontrol edilmiyor mu zaten?

Ekonomistlerin çoğunluğu da aynı fikirde. Ekonomi tarihi 1980'lere dek Amerikan üniversitelerinin çoğunda, lisansüstü ekonomi eğitiminde zorunlu bir dersti, fakat birçoğu, artık dersi programına bile almıyor. Daha teori eğilimli ekonomistler arasında bile ekonomi tarihini, en iyi ihtimalle tren koleksiyonculuğu gibi zararsız bir meşgale ve en kötü ihtimalle de matematik ve istatistik gibi "zor" konuların üstesinden gelemeyenler için bir sığınak gibi görme eğilimi vardır.

Gelgelelim, ben okuyucularıma kapitalizmin kısa bir tarihini veriyorum (tamam kabul ediyorum, o kadar da kısa olmayacak) çünkü bu tarih hakkında biraz bilgi sahibi olmak,

çağdaş ekonomi fenomenlerini bütün yönleriyle anlamada hayati öneme sahiptir.

Yaşam kurgudan tuhaftır: tarih neden önemlidir

Tarih günümüzü etkiler; sadece günümüzden önce gelmesinden dolayı değil, aynı zamanda tarihin (ya da daha çok insanların bildiklerini sandıkları tarihin) insanların kararlarını etkilemesinden dolayı da. Politikaların çoğu tarihi örneklere dayanılarak geliştirilir çünkü insanları ikna etmede hiçbir şey (başarılı olsun olmasın) dikkat çekici gerçek vakalar kadar etkili değildir. Örneğin, serbest ticareti destekleyenler daima Britanya'nın ve sonra da ABD'nin serbest ticaret sayesinde dünyanın ekonomik süper güçleri haline geldiklerine dikkat çekerler. Eğer bu tarih bilgilerinin (daha sonra göstereceğim gibi) yanlış olduğunun farkında olsalardı, kendi politika önerilerine bu kadar sağlam ve samimi bir inanç beslemeyebilirlerdi. Ayrıca başkalarını ikna etmek de daha zor gelebilirdi.

Tarih aynı zamanda bizi, normal kabul ettiğimiz bazı varsayımları sorgulamaya da zorlar. Günümüzde alınıp satılamayan birçok şeyin (insan (köle), çocuk işgücü, devlet makamları) eskiden gayet rahat alınıp satılabildiklerini öğrendiğinizde, "serbest piyasa" sınırının, zamandan bağımsız bir bilim yasasıyla çizildiğini düşünmekten vazgeçip yeniden çizilebileceğini anlamaya başlayacaksınız. İleri kapitalist ekonomilerin tarihte en hızlı büyüdüğü dönemin, piyasanın çok sayıda mevzuata ve yüksek vergilere tabi tutulduğu 1950'ler ile 1970'ler arasında yaşandığını öğrendiğinizde, büyümeyi teşvik etmenin, vergileri indirmeyi ve bürokrasiyi azaltmayı gerektirdiği görüşüne şüpheyle yaklaşmaya başlayacaksınız.

Tarih, ekonomi teorilerinin sınırlarına dikkat çekme konusunda yararlıdır. Yaşam çoğu kez kurgudan daha tuhaftır ve tarih de tek bir ekonomi teorisiyle açıklanamayacak birçok başarılı ekonomi deneyimi sunar (bu deneyimler her seviyede

mevcuttur: ulus, şirket, birey). Örneğin sadece *The Economist* veya *Wall Street Journal* gibi yayınları okuyacak olursanız, tek öğrendiğiniz Singapur'un serbest ticaret politikası ve onun yabancı yatırımlara karşı sıcak yaklaşımları olur. Bu da sizin Singapur'un ekonomik başarısının, serbest ticaret ve serbest piyasanın ekonomik kalkınma için en iyisi olduğunu kanıtladığı sonucuna varmanıza yol açabilir, ta ki Singapur'daki neredeyse bütün toprakların devletin elinde olduğunu, konutların yüzde seksen beşinin devletin elindeki konut dairesi (Konut Geliştirme Kurulu) tarafından yapıldığını ve milli hasılanın yüzde yirmi ikisinin devlet kuruluşları tarafından üretildiğini (uluslararası ortalama yaklaşık yüzde on civarındadır) öğrenene dek. Bu serbest ticaret ile sosyalizmin başarılı birleşimini tek başına açıklayabilecek bir ekonomi teorisi (neoklasik, Marksist, Keynesçi vb., adını siz koyun) yok. Bunun gibi örnekler, ekonomi teorilerinin gücü hakkında hem daha şüpheci hem de bundan sonuçlar çıkarma konusunda daha ihtiyatlı olmanıza yol açmalıdır.

Sonuncu ama son derece önemli bir nokta da şudur: Tarihe neler olduğuna bakmak, insanlarla "canlı deneyler" yapmaktan olabildiğince kaçınmanın ahlaki bir görev olmasından ötürü de gereklidir. Eski sosyalist bloktaki merkezi planlamadan (ve onların kapitalizme bir "Büyük Patlama" ile birlikte geçişlerinden), Büyük Buhran'ın ardından çoğu Avrupa ülkesindeki "kemer sıkma" politikaları felaketlerinden tutun da, 1980'ler ile 1990'lardaki ABD ile İngiltere'deki "damlama (trickle-down) ekonomisi" başarısızlıklarına kadar tarih, milyonlarca, hatta on milyonlarca insanın yaşamlarını mahvetmiş radikal politik deneylerle doludur. Tarihi incelemek günümüzde hatalardan tamamen kaçınmamızı sağlamaz, fakat yaşamları etkileyecek bir politika oluşturmadan önce tarihten ders almak için elimizden geleni yapmalıyız.

Yukarıdaki noktalardan herhangi biri aklınıza yattıysa, lütfen bu bölümü okumaya devam edin, bildiğinizi sandığı-

nız birçok tarihi "olgu" sarsılabilir ve böylece kapitalizm anlayışınız en azından birazcık değişebilir.

Kaplumbağa Salyangozlara Karşı: Kapitalizmden Önce Dünya Ekonomisi

Batı Avrupa aslında yavaş yavaş büyüdü…

Kapitalizm on altıncı ve on yedinci yüzyıl civarında Batı Avrupa'da, özellikle Britanya ve Alçak Ülkeler'de (günümüzde Belçika ve Hollanda'nın bulunduğu bölgeler) başladı. Neden oralarda (örneğin o zamana dek ekonomik kalkınma seviyeleri açısından Batı Avrupa'yla kıyaslanabilecek durumda olan Çin veya Hindistan'da değil de, oralarda) başladığı yoğun ve uzun soluklu bir tartışmanın konusudur. Çin'deki seçkin sınıfın pratik işleri (ticaret ve sanayi gibi) küçümsemesi, Amerika'nın keşfi ve Britanya'nın kömür yataklarının yapısı gibi birçok şey gerekçe olarak gösterilebilir. Bu tartışma nedeniyle bu noktada oyalanmak zorunda değiliz. Gerçek, kapitalizmin ilk olarak Batı Avrupa'da gelişmiş olmasıdır.

Kapitalizmin yükselişinden önce, Batı Avrupa ülkeleri, diğer tüm kapitalizm öncesi toplumlar gibi çok yavaş değişmişlerdir. Toplum esas olarak çiftçilik etrafında örgütlenmişti, ticaret ve zanaat sektörlerinin potansiyeli sınırlıydı ve yüzyıllardır aşağı yukarı aynı teknolojiler kullanılıyordu.

Ortaçağ'da 1000 ve 1500 yılları arasında, **kişi başına gelir** artışı yılda yüzde 0,12'ydi.[1] Yani 1500 yılındaki gelir, 1000 yılındaki gelirden sadece yüzde 82 yüksekti. Bunu bir perspektife oturtacak olursak, bu büyüme hızı yılda yüzde 11 olan Çin'in 2002 ile 2008 arasındaki altı yılda tecrübe ettiği bir büyümeydi. Yani maddi gelişim açısından, ortaçağ Batı Avrupa'sı seksen üç yılda hangi oranda büyümüşse günümüzde Çin de bir yılda o oranda büyümektedir (83 rakamı ortaçağdaki insan ömrünün üç buçuk katına eşdeğerdi, çünkü o zamanlar ortalama yaşam süresi sadece yirmi dört yıldı).

... ama yine de dünyanın diğer bölgelerinden daha hızlı büyüdü

Bununla beraber, Batı Avrupa'daki büyüme, Batı Avrupa'dakinin üçte biri (yüzde 0,04) olduğu tahmin edilen Asya ve Doğu Avrupa'dakiyle (Rusya dahil) kıyaslandığında bir sürat koşusu sayılırdı. Yani onların gelirleri yarım asır sonra sadece yüzde 22 artmıştı. Batı Avrupa kaplumbağa gibi hareket ediyor olsa da dünyanın diğer bölümleri salyangozdan farksızdı.

Kapitalizmin Ortaya Çıkışı: 1500–1820

Kapitalizm doğar ama ağır çekimde

Kapitalizm on altıncı yüzyılda doğdu. Ancak doğumu o kadar yavaştı ki bunu rakamlardan tespit etmemiz kolay değildir. 1500–1820 arasında, Batı Avrupa'da kişi başına düşen gelirin artış oranı halen yüzde 0,14'tü; temel olarak, nereden bakılırsa bakılsın, 1000–1500 yılları arasındakiyle aynıydı (yüzde 0,12).

Britanya ve Hollanda'da, on sekizinci yüzyılın sonlarında, özellikle pamuklu tekstil mamulleri ve demirde gözle görülebilir bir büyüme ivmesi vardı.[2] Sonuç olarak, 1500–1820 arasında, Britanya ve Hollanda'nın kişi başına ekonomik büyüme hızları, sırasıyla, yılda yüzde 0,27 ile 0,28'di. Bunlar modern standartlara göre çok düşük olsalar da Batı Avrupa ortalamasının iki katıydılar. Bunun arkasında birtakım değişimler yatıyordu.

Yeni bilim, teknoloji ve kurumların ortaya çıkışı

İlk olarak, dünyayı tanımaya yönelik yaklaşımların daha "akılcı" olmasına yönelik kültürel bir değişim ortaya çıktı ki bu da modern matematik ve bilimlerin ilerlemesini teşvik etti. Bu fikirlerin birçoğu, ilk başta, Arap dünyası ve Asya'dan alınmıştı,[3] fakat on altıncı ve on yedinci yüzyıllarda Batı Avrupalılar kendi icatlarıyla bunlara katkıda bulunmaya başladılar.

Modern bilim ve matematiğin kurucuları (Kopernik, Galileo, Fermat, Newton ve Leibniz gibi) bu çağda yaşamışlardır. Bilimin gelişmesi, ekonominin genişlemesini hemen etkilemedi fakat bilginin sistemli hale getirilmesini mümkün kıldı. Bilgi birikiminin sistemlileştirilmesi, daha sonra, teknolojik yenilikleri bireylere daha az bağımlı hale getirdi ve dolayısıyla daha kolay aktarılabilmelerini sağladı ve bu da yeni teknolojilerin yayılmasını ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi teşvik etti.

On sekizinci yüzyıl özellikle tekstil, çelik ve kimyasal madde imalatında mekanize üretim sisteminin ilerleyişini haber veren birkaç yeni teknolojinin doğuşuna tanık oldu.* Adam Smith'in iğne fabrikasında olduğu gibi, on dokuzuncu yüzyılın başlarından itibaren yaygınlaşan seri montaj hatlarının kullanımı sayesinde, işbölümü giderek arttı. Bu yeni üretim teknolojilerinin doğuşunda anahtar bir etmen de, daha çok satabilmek ve dolayısıyla daha çok kâr etmek amacıyla üretim miktarını artırma arzusuydu; başka bir deyişle, kapitalist üretim tarzının yayılmasıydı. Smith'in işbölümü teorisinde savunduğu gibi, üretim miktarındaki artış işin daha fazla bölünmesini mümkün kıldı, bu da daha sonra verimliliği ve sonuç olarak da üretim miktarını artırarak, üretim miktarının artışı ile verimlilik artışı arasında bir "yarar döngüsü" başlattı.

Kapitalist üretimin yeni realitelerini barındıracak yeni ekonomi kurumları ortaya çıktı. Piyasa işlemlerinin yayılmasıyla birlikte, bunlara olanak sağlayan bankalar da yavaş yavaş geliştiler. En zengin bireylerin dahi servetini aşan sermayeleri gerektiren yatırım projelerinin ortaya çıkışı, *tüzel kişilik* yani limitet şirket ve dolayısıyla da borsanın icadına yol açtı.

---

* Bunların arasında, tekstil sanayiindeki atkı mekiği (1733), büküm makinesi (1764), çelik yapımında kok kömürü dökümü (1709), kimya sanayiinde çeşitli büyük ölçekli sülfürik asit imalat işlemleri (1730 ve 1740'larda) vardı.

Sömürgelerin yayılması başlıyor

Batı Avrupa ülkeleri, on beşinci yüzyılın başlarından itibaren dışa doğru hızla genişlemeye başladı. Örtmeceye başvurularak "Keşifler Çağı" adıyla anılan bu genişleme, sömürgeleştirme aracılığıyla yerli halklara ait toprak, kaynak ve işgücüne el koymayı gerektiriyordu.

On beşinci yüzyılın sonlarından itibaren Asya'da Portekiz ve Amerika'da İspanya'yla başlayarak, Batı Avrupa ulusları kıyasıya dışarı taşındılar. On sekizinci yüzyılın ortalarına gelindiğinde, Kuzey Amerika; Britanya, Fransa ve İspanya arasında bölünmüştü. Latin Amerika ülkelerinin çoğu, 1810 ve 1820'lere dek İspanya ve Portekiz'in hâkimiyeti altındaydı. Hindistan'ın bazı bölgeleri (Bengal ve Bihar ağırlıklı olmak üzere) İngilizlerin, (güneydoğu kıyıları) Fransızların ve (çeşitli sahil bölgeleri, özellikle Goa) Portekizlilerin elindeydi. Bu sıralarda Avustralya'da da yerleşim başlamıştı (mahkûmların gönderildiği ilk sürgün kolonisi 1788'de kuruldu). Afrika'nın çoğu bölgesi bundan henüz etkilenmemişti, kıyı boyunca Portekizliler (önceden yerleşilmiş Cape Verde, Sao Tome ve Principe Adaları) ve Hollandalılar (on yedinci yüzyılda Cape Town) küçük koloniler kurmuşlardı.

Sömürgecilik kapitalist ilkelere göre yürütülüyordu. Sembolik olarak 1858'e dek, Hindistan'daki İngiliz hâkimiyeti gerçekte, devletin değil, bir şirketin (Doğu Hindistan Şirketi'nin) elindeydi. Bu koloniler Avrupa'ya yeni kaynaklar getirdi. İlk kolonilerin arkasında, para olarak kullanılmak üzere değerli metalleri (altın ve gümüş) ve baharatları (özellikle karabiber) ele geçirme güdüsü vardı. Zamanla, yeni sömürgelerde (özellikle ABD, Brezilya ve Karayipler'de) çoğunlukla Afrika'dan getirilen kölelerin çalıştırıldığı plantasyonlar kuruldu. Buralarda yetiştirilen şeker (kamışı), kauçuk, pamuk ve tütün gibi yeni ürünler Avrupa'ya getirildi. Bazı Yeni Dünya ürünleri Avrupa'da ve başka yerlerde yetiştirilerek temel yiyecek maddeleri haline geldiler. Gü-

nümüzde İngilizleri patates kızartması, İtalyanları domates ve mısır irmiği (darı veya tatlı mısırdan yapılır) ve Hintli, Taylandlı ve Korelileri kırmızıbiber olmadan hayal etmek çok zordur.

Sömürgecilik büyük yaralar açar

Kapitalizmin, on altı ila on sekizinci yüzyıl arasındaki sömürge kaynakları (para olarak kullanılabilen değerli metal, patates ve şeker gibi fazladan yiyecek kaynakları ve pamuk gibi sanayi girdileri) olmadan gelişmesinin mümkün olup olmadığına dair uzun süredir devam eden bir tartışma var.[4] Sömürgecilerin bu kaynaklardan büyük ölçüde faydalandıklarına hiç şüphe olmadığı halde, bu ülkeler onlar olmasa dahi muhtemelen kapitalizmi geliştireceklerdi. Bununla birlikte, sömürgeciliğin sömürgeleşmiş toplumları mahvettiği de su götürmez bir gerçektir.

Yerli topluluklar ya yok edildiler ya da doğal yaşam alanlarının kenarlarına itildiler. Toprakları ve kaynakları ellerinden alındı. Yerli nüfus öylesine kenara itildi ki 2006'da seçilen Bolivya Devlet Başkanı Evo Morales, Avrupalılar 1492'de Amerika kıtasına geldiklerinden bu yana yerli halk içinden çıkan ikinci devlet başkanıdır (ilki 1858 ile 1872 arasında Meksika'da başkanlık yapmış olan Benito Juarez'di).

Milyonlarca Afrikalı (12 milyon genel bir tahmindir) esir alınarak hem Avrupalılar hem de Araplar tarafından gemilerle köle olarak götürüldüler. Bu, yalnızca köle olanlar (ve bu vahşi yolculuktan sağ çıkabilenler) için bir trajedi olmakla kalmadı, aynı zamanda birçok Afrika toplumunu işçilerden yoksun bıraktı ve sosyal dokularını mahvetti. Hiç yoktan, keyfi sınırları olan ülkeler yaratıldı ki bu durum, bu ülkelerin iç ve dış politikalarını günümüze kadar etkilemiştir. Afrika'daki birçok sınırın düz olması bunun bir ispatıdır, doğal sınırlar asla düz olmaz çünkü genellikle nehir, sıradağ ve başka coğrafi özelliklere göre oluşturulurlar.

Sömürgecilik, genellikle ekonomik yönden daha ileri bölgelerdeki mevcut üretim faaliyetlerinin kasıtlı olarak yok edilmesi anlamına geliyordu. En önemlisi, 1700'de, Britanya kendi pamuklu tekstil ürünleri endüstrisini korumak için Hint pamuklu tekstil mamullerinin ("patiska") ithalini yasaklayarak (Bölüm 2'de gördük) Hindistan'daki bu sanayiiyen ağır bir darbe indirdi. Sanayi, on dokuzuncu yüzyılın ortalarında, o sıralar mekanize olan İngiliz pamuk tekstil ürünleri sanayiinden akın akın ürün ihraç edilmesiyle bitirildi. Bir sömürge olan Hindistan, İngiliz ithal mallarına karşı kendi üreticilerini korumak için gümrük vergisi ve başka politik önlemler uygulayamazdı. 1835'te, Doğu Hindistan Şirketi'nin Genel Valisi Lord Bentinck'in, "pamuk dokuma işçilerinin kemiklerinin Hindistan'ın ovalarını ağarttığını" söylemesi ünlüdür.[5]

1820–1870: Sanayi Devrimi

Turbo şarjlı motor: Sanayi Devrimi başlar

Kapitalizm, Batı Avrupa'nın tümünde ve sonra Kuzey Amerika ve Okyanusya'da yeşeren "Batı filizleri"nin ekonomik büyümesiyle görünür bir ivme kazanarak 1820 civarında gerçekten kalkışa geçti. Büyüme hızı o kadar çarpıcıydı ki 1820'nin ardından gelen yarım asır, alışılageldik şekliyle Sanayi Devrimi diye adlandırılır.[6]

Bu elli yılda, Batı Avrupa'da kişi başına düşen milli gelir günümüzde zayıf bir büyüme hızı olarak kabul edilen yüzde 1'le arttı (Japonya 1990'lardaki "kayıp on yıl" adı verilen dönemde bu oranda büyüdü), ancak bu 1500 ile 1820 arasındaki yüzde 0,14'lük büyüme hızıyla karşılaştırıldığında, bir turbo şarjlı motorun çalışmasından farksızdı.

On yedi yıl yaşa, haftada seksen saat çalış: kimileri için sefalet artıyor

Ancak kişi başına düşen milli gelirdeki bu büyüme hızı ilk başlarda birçok kişinin yaşam standartlarındaki düşüşle

beraber gelmişti. Tekstil zanaatkârlığı gibi eskimiş becerileri olanlar işlerini kaybettiler, yerlerine, aralarında çok sayıda çocuğun da bulunduğu, daha ucuz, vasıfsız işçilerin çalıştırdığı makineler getirildi. Hatta bazı makineler çocukların ölçülerine göre tasarlanıyordu. Fabrikalarda veya fabrikalara girdi sağlayan küçük atölyelerde, işçiler uzun saatler boyu çalışıyordu; haftada yetmiş, seksen saat çalışmak standart bir uygulamaydı ve kimileri de genellikle yalnızca pazar günleri yarım gün izin yaparak haftada 100 saatten fazla çalışıyordu.

Çalışma şartları son derece tehlikeliydi. Çok sayıda İngiliz pamuk tekstili işçisi, üretim sürecinde oluşan tozlardan kaynaklanan akciğer hastalıklarından hayatını kaybetti. Şehirlerdeki çalışan sınıf ise kalabalık ortamlarda, bazen bir odada on beş yirmi kişi yaşıyordu. Yüzlerce kişinin bir tuvaleti paylaşması sıradan bir şeydi. İnsanlar sinekler gibi birer birer ölüyorlardı. Manchester'ın yoksul bölgelerinde, ortalama yaşam süresi on yedi yıldı;[7] bu süre, on birinci yüzyılda Normanların Britanya'yı ele geçirmesinden önceki ortalamadan yüzde 30 daha *azdı* (bu ortalama o zamanlar yirmi dört yıldı).

Antikapitalist hareketlerin yükselişi

Kapitalizmin yol açmakta olduğu sefalet göz önüne alındığında, çeşitli formlarda antikapitalist hareketlerin ortaya çıkması şaşırtıcı değildir. Bazıları yalnızca zamanı geri almaya çalıştılar. Ludistler (1810'larda üretimin makineleşmesi nedeniyle İngiltere'de işlerini kaybeden tekstil ustaları) işsizliklerinin doğrudan nedeni ve kapitalist gelişimin en bariz sembolü olan makineleri tahrip etmekten medet umdular. Bazıları da hayır kurumları vasıtasıyla daha iyi, daha eşitlikçi bir toplum kurmaya çalıştılar. Gallerli işadamı Robert Owen komünal çalışmaya ve (İsrail'deki komünal yerleşimler gibi) aynı düşüncelere sahip insanlarla birlikte yaşamaya dayanan bir toplum oluşturmaya çalıştı.

Gelgelelim, en önemli antikapitalist vizyoner, ömrünün çoğunu İngiltere'de sürgünde geçiren (ve mezarı Londra'daki Highgate Mezarlığı'nda bulunan) Alman ekonomist ve devrimci Karl Marx'tı (1818–83). Marx, Owen ve ona benzer diğerlerini, kapitalizm-sonrası toplumun cennetvari bir komünal yaşama dayanabileceğine inandıkları için "ütopyacı sosyalistler" diye niteledi. Kendi yaklaşımına "bilimsel sosyalizm" diyen Marx yeni toplumun, kapitalizmin başarılarını reddetmek yerine bu başarıların üzerine kurulması gerektiğini savundu. Sosyalist bir toplum üretim araçlarındaki özel mülkiyeti kaldırmalı, fakat yüksek verimliliklerinden faydalanabilmek için kapitalizmin yarattığı büyük üretim birimlerini muhafaza etmeliydi. Dahası, Marx kapitalist bir toplumun önemli bir açıdan kapitalist bir şirket gibi yönetilmesi gerektiğini de öne sürdü: Nasıl ki kapitalist bir şirket bütün işlemlerini merkezi olarak planlıyorsa, bu toplum da ekonomik faaliyetlerini merkezi olarak planlamalıydı. Bu, **merkezi planlama** olarak bilinir.

Marx ve takipçilerinin birçoğu (Rus Devrimi'nin lideri Vladimir Lenin dahil), kapitalistler ellerindekilerden gönüllü olarak vazgeçmeyecekleri için, sosyalist bir toplumun ancak işçilerin önderliğinde yapılacak bir devrimle kurulabileceğine inanıyorlardı. Ancak içlerinden, Eduard Bernstein ve Karl Kautsky gibi "revizyonist" veya sosyal demokrat olarak bilinen bazıları, kapitalizmi ortadan kaldırmak yerine, problemlerinin, parlamenter demokrasi vasıtasıyla yapılacak reformlarla hafifletilebileceğini düşünüyorlardı. Refah devletinin geliştirilmesinin yanı sıra, çalışma saatlerinin ve şartlarının düzenlenmesi gibi önlemleri de savundular.

Geriye dönüp baktığımızda, reformcuların savundukları sistem günümüzde bütün ileri kapitalist toplumlarda bulunduğu için, tarihsel eğilimi en iyi bu reformcuların okuduklarını görmek kolaydır. Gelgelelim, o zamanlar işçilerin durumunun kapitalizm idaresi altında iyileştirilebileceği

belli değildi, çoğu sermayedar reformlara karşı sert bir direniş gösteriyordu.

Aşağı yukarı 1870'den itibaren, emekçi sınıfın koşullarında elle tutulur iyileşmeler görüldü. Ücretler yükseldi. En azından Britanya'da, ortalama yetişkin işçinin ücreti, zorunlu ihtiyaçlarından fazlasını almasına yetecek kadar arttı ve bazı işçiler de artık haftada altmış saatten az çalışmaya başladı. Ortalama yaşam süresi 1800 yılında otuz altıyken 1860'da kırk bir oldu.[8] Bu dönemin sonunda refah devletinin başlangıç adımları dahi görüldü: Yeni birleşen Almanya'nın Şansölyesi Otto von Bismarck'ın uygulamaya koyduğu 1871 sanayi iş kazası sigorta programıyla Almanya'da başladı.

Serbest piyasa ve serbest ticaret miti: Gerçekte kapitalizm nasıl gelişti

Kapitalizmin, on dokuzuncu yüzyılda Batı Avrupa ülkelerinde ve bu ülkelerin uzantılarında ilerlemesi genellikle **serbest ticaret** ve **serbest piyasanın** yayılmasına atfedilir. Bu ülkelerdeki yönetimler uluslararası ticareti (serbest ticaret) vergilendirmediği veya kısıtlamadığı için veya daha genel olarak, piyasanın (serbest piyasa) işleyişine müdahale etmediği için, kapitalizmin bu ülkelerde geliştiği iddia edilir. Britanya ve ABD'nin diğer ülkelerin önüne geçtiği, çünkü onların serbest piyasa ve özellikle serbest ticareti benimseyen ilk ülkeler oldukları söylenir.

Bu savın gerçek durumla pek alakası yoktur. Devlet tıpkı diğer Batı Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Britanya ve ABD'de de kapitalizmin erken gelişiminde öncü bir rol oynamıştır.[9]

Yerli sanayiyi koruma öncüsü olarak Britanya

VII. Henry ile başlayarak (1485–1509), Tudor hükümdarları devlet müdahaleleriyle, yün tekstil sanayiini (Avrupa'nın, Aşağı Ülkeler, özellikle Flandra önderliğinde olan o zamanki ileri teknolojili sanayii) destekledi. **Gümrük vergi-**

leri (ithal mallarından alınan vergiler) İngiliz üreticilerini, Aşağı Ülkeler'in üstün nitelikli üreticilerine karşı korudu. Hatta İngiliz devleti, ileri teknolojilere erişebilmek adına, başta Flandralılar olmak üzere, tekstil ustalarının İngiltere topraklarında yasadışı olarak iş yapmasını örtülü şekilde destekledi. Soyadları Flanders, Fleming veya Flemyng olan İngiliz veya Amerikalılar bu ustaların soyundan gelir: Bu politikalar olmasa, 007 (Ian Fleming) veya penisilin (Alexander Fleming) olmazdı ve *Simpsons* da Ned Flanders'ın ismi Ned Lancashire olsaydı, o kadar komik olmazdı bence. Bu politikalar Tudorlardan sonra da devam etti. On sekizinci yüzyıl itibariyle yün tekstil ürünleri Britanya'nın ihraç gelirlerinin yaklaşık yarısına karşılık geliyordu. Bu ihraç gelirleri olmasa, Britanya Sanayi Devrimi için gereksindiği yiyecek ve hammaddeleri ithal edemezdi.

İngiliz devletinin müdahalesi, Britanya'nın ilk başbakanı Robert Walpole[10] 1721'de geniş kapsamlı bir sınai kalkınma programını başlattığında ortaya çıktı. Bu program "stratejik" sanayilere gümrük vergisi koruması ve (özellikle ihracatı teşvik etmek için) sübvansiyonlar sağladı. Kısmen Walpole'un programı sayesinde, Britanya on sekizinci yüzyılın ikinci yarısında hızla ilerlemeye başladı. 1770'ler itibariyle, Britanya o kadar açık ara diğer ülkelerin önündeydi ki Adam Smith İngiliz üreticilere yardım etmek için yerli sanayiyi koruma ve diğer devlet müdahalesi yöntemlerine ihtiyaç görmedi. Bununla beraber, Smith'in *Ulusların Zenginliği*'nin yayımlanmasından aşağı yukarı bir yüzyıl sonra (1860'ta) Britanya sanayi üstünlüğünün artık sorgulanamaz olduğu bir zamanda, tam anlamıyla serbest ticarete geçti. O sırada, Britanya'nın nüfusu, dünya nüfusunun sadece yüzde 2,5'unu oluşturduğu halde, dünyadaki imalat ürünlerinin yüzde 20'sini (1860 itibariyle) ve imalat ürünlerindeki dünya ticaretinin yüzde 46'sını (1870 itibariyle) elinde tutuyordu; bu rakamları şöyle değerlendirebiliriz; gü-

nümüzde Çin açısından bakarsak, dünya nüfusunun yüzde 19'unu oluşturduğu halde, bunlara karşılık gelen rakamlar yüzde 15 ve 14'dür.

Yerli sanayiyi koruma şampiyonu olarak ABD

Gene de ABD daha ilginçtir. İngiliz hâkimiyeti altındayken, ABD'nin imalat gelişimi kasıtlı olarak baskılanmıştı. Söylentilere göre, Amerikalıların imalat sanayine girme teşebbüslerini duyan İngiliz Başbakanı Büyük William Pitt (1766–8) onların "nal çivisi bile üretmelerine izin verilmemesi" gerektiğini söylemiştir.

Bağımsızlıklarını kazandıktan sonra birçok Amerikalı eğer ülkeleri Britanya ve Fransa gibi benzerleriyle dirsek temasında bulunacaksa, sanayileşmeleri gerektiğini savunmuştur. Bu düşünceyi savunanların başında ABD ekonomisinden sorumlu ilk bakan, Hazine Bakanı Alexander Hamilton vardı (10 dolarların üzerinde yüzünü görürsünüz). Hamilton 1791'de Kongre'ye sunduğu *İmalatların Konusu* adlı raporda, ABD gibi ekonomik açıdan geri bir ülkenin büyüyene kadar "emekleme çağındaki sanayilerini" üstün yabancı rakiplere karşı koruması ve beslemesi gerektiğini savundu. Bu, **genç sanayi savı** adıyla bilinir. Hamilton genç sanayilere yardım etmek için gümrük vergisi ve diğer önlemlerden yararlanılmasını, yani sübvansiyonları, altyapılara (özellikle kanallara) kamu yatırımı yapılmasını, bankacılık sistemini geliştirmek için yeni icat ve önlemleri teşvik edecek bir patent yasası çıkarılmasını önerdi.

Başlarda, o sıralarda ABD politikasına hâkim olan güneydeki köle sahibi arazi sahipleri Hamilton'ın planına karşı çıktılar; Avrupa'dan daha iyisini ve ucuzunu alabilecekken neden düşük kalite "Yanki" mallarını almaları gerektiğini anlamıyorlardı. Ancak İngiltere-Amerika Savaşı'nın ardından (ABD anakarasının ilk ve şu ana kadarki tek işgali) birçok Amerikalı, Hamilton'ın güçlü bir ülkenin güçlü bir imalat

sektörüne ihtiyaç duyduğu görüşünü kabul etti ki bu da gümrük vergileri ve diğer devlet müdahaleleri olmadan gerçekleşmeyecekti. Ne yazık ki hayalinin gerçekleştiğini görmek Hamilton'a kısmet olmadı. 1804'de bir tabanca düellosunda malum Aaron Burr (o zamanın başkan yardımcısı) tarafından vurularak öldürüldü (evet, o zamanlar vahşi zamanlardı, bir başkan yardımcısı eski bir maliye bakanını vurarak öldürür ve kimse hapse girmezdi).

1816'daki yön değişiminden sonra, ABD'nin ticaret politikası giderek daha çok yerli sanayileri korur hale geldi. 1830'lar itibariyle, ülke dünyadaki en yüksek ortalama sanayi gümrük vergisine sahip olmakla övünüyordu; bu statüyü sonraki (neredeyse tüm bir) yüzyıl boyunca, İkinci Dünya Savaşı'na dek koruyacaktı. Bu yüzyıl boyunca (bugünlerde insanların yerli sanayinin korunmasıyla ilişkilendirdikleri) Almanya, Fransa ve Japonya gibi ülkelerde gümrük vergileri çok daha düşüktü.

Yerli sanayinin korunduğu bu yüzyılın ilk yarısında, kölelik ve federalizmle birlikte, korumacılık, sanayici Kuzey ile tarımcı Güney arasında sabit bir ihtilaf meselesi olarak kaldı. Mesele nihayet kuzeyin kazandığı İçsavaş ile (1861–5) çözüldü. Zafer tesadüfen elde edilmemişti. Kuzeyin kazanmasının nedeni tam da önceki yarım yüzyılda korumacılık duvarı ardında imalat sanayini geliştirmiş olmasıydı. Margaret Mitchell'in klasik romanı *Rüzgâr Gibi Geçti*'de, ana erkek karakter Rhett Butler güneyli yurttaşlarına Yankilerin savaşı kazanacaklarını, çünkü ellerinde "fabrikalar, dökümhaneler, tersaneler, demir ve kömür madenleri (bizim –Güneylilerin– sahip olmadığımız şeyler) olduğunu" söyler.

Serbest ticaret yayılır ama çoğunlukla serbest olmayan yollarla

Serbest ticaret kapitalizmin yükselişinden sorumlu *olmasa da* on dokuzuncu yüzyıl boyunca *yayılmıştır*. Bunun bir bölümü 1860'larda kapitalizmin kalbinde meydana gel-

di: Britanya'nın serbest ticareti benimsemesi ve Batı Avrupa ülkeleri arasında, iki ülkenin birbirlerinin ihraç ürünleri üzerindeki ithalat kısıtlamalarını ve gümrük vergilerini kaldırdıkları iki taraflı **serbest ticaret anlaşmaları** (FTA'lar) imzalamaları. Ancak yayılma en çok kapitalizmin dış kenarında, Latin Amerika ve Asya'da meydana geldi.

Bu normalde "serbest" kelimesiyle bağdaştıramayacağınız yani, cebren veya en azından kuvvet kullanımı tehdidiyle gerçekleşen bir şeyin sonucu oldu. Sömürgeleştirme "serbest ticareti serbestleştirmemenin" bariz yoluydu, fakat sömürgeleşmemiş birçok ülke de serbest ticareti kabullenmeye zorlandı. "Güç diplomasisi" yoluyla, birçok şeyin yanı sıra, kendilerini **gümrük vergisi otonomisinden** (kendi gümrük vergilerini belirleme hakkı) mahrum bırakan **eşitsiz anlaşmalar** imzalanmaya zorlandılar.[11] Sadece tek tip bir düşük gümrük vergisi oranı (yüzde 3-5) (devlet gelirlerini artırmaya biraz yarasa da genç sanayiyi korumaya yeterli değildi) kullanmalarına izin verildi.

En kötü şöhretli adaletsiz anlaşma, Çin'in Afyon Savaşı'ndaki yenilgisinden sonra 1842'de imzalamaya zorlandığı Nankin Anlaşması'dır. Ancak adaletsiz anlaşmalar, 1810 ve 1820'lerde bağımsızlıklarını kazanmalarının ardından Latin Amerika ülkeleriyle başlamıştı. 1820'ler ile 1850'ler arasında başka ülkeler de (Osmanlı İmparatorluğu, İran ve Siyam –günümüz Tayland'ı– ve hatta Japonya) bu anlaşmaları imzalamaya zorlandılar. Latin Amerika'daki adaletsiz anlaşmalar 1870 ve 1880'lerde sona erdi fakat Asya'dakiler yirminci yüzyıla kadar devam etti.

Asya ve Latin Amerika ülkelerinde kişi başı *negatif* gelir artışları (sırasıyla yılda yüzde –0,1 ve –0,04 oranları) görüldüğünde, ister doğrudan sömürge hâkimiyeti ister adaletsiz anlaşmalar yüzünden olsun, genç sanayilerin korunup desteklenememesi bu dönemde Asya ve Latin Amerika'daki ekonomik gerilemeye katkıda bulunan çok büyük bir faktör oldu.

1870–1913: Tam Öğle Vakti

Kapitalizmin vites yükseltmesi: seri üretimin yükselişi

Kapitalizmin gelişimi 1870 civarında hızlanmaya başladı. Dizi dizi yeni teknolojik icatlar 1860'lar ile 1910'lar arasında ortaya çıktı ve sonucunda ağır sanayi ve kimya sanayii yükselişe geçti: elektrikli makineler, içten yanmalı motorlar, sentetik boyalar, suni gübreler vb. imal edildi. Sanayi Devrimi'nin, içgüdüleri güçlü pratik adamların icat ettiği teknolojilerinin aksine, bu yeni teknolojiler bilim ve mühendislik ilkelerinin sistematik olarak uygulanmalarıyla geliştirildiler. Bu da, bir şey icat edildiğinde, çok çabuk kopyasının yapılıp özelliklerinin iyileştirilebileceği anlamına geliyordu.

Ayrıca, üretim sürecinin örgütlenmesi, birçok sanayide **seri üretim sisteminin** icadıyla birlikte köklü bir değişime uğradı. *Hareketli* montaj hattı (taşıma bandı) ve değiştirilebilir parçalar üretim maliyetlerini çarpıcı bir biçimde düşürdü. Bu üretim sistemi, 1980'lerden itibaren sık sık sona erdiği söylense de, günümüzdeki üretim sistemimizin (bütünü olmasa da) belkemiğidir.

Büyümekte olan üretim ölçeği, risk ve istikrarsızlıkla başa çıkmak için yeni ekonomi kurumlarının ortaya çıkması

"Tam öğle vakti" sırasında, kapitalizm günümüzdeki temel kurumsal şeklini (limitet şirket, iflas yasası, merkez bankası, refah devleti, iş yasaları vb.) aldı. Bu kurumsal değişikliklerin nedeni temel olarak öncelikli teknoloji ve politikalardaki değişikliklerdi.

O ana dek yalnızca ayrıcalıklı firmalara tanınan sınırlı sorumluluk, büyük ölçekli yatırımlara duyulan ihtiyacın artmasıyla birlikte "genelleştirildi" yani bazı minimum şartları karşılayan firmalara da verildi. Daha önce görülmemiş ölçeklerde yatırım imkânları sağlanmasıyla birlikte, limitet şirket, kapitalist gelişimin en önemli aracı haline geldi. Limitet'in

muazzam potansiyelini kapitalizmin çığırtkanlığına soyunmuş kişilerden önce fark eden Karl Marx, buna, "kapitalist üretimin en gelişmiş hali" adını vermişti.

1849 İngiliz reformundan önce, iflas yasası, en kötü ihtimalle borçlu hapishanesi olmak üzere, iflas etmiş işadamını cezalandırmaya odaklanıyordu. On dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında çıkarılan yeni iflas yasaları, girişimcilere işlerini yeniden kurarken alacaklılarına faiz ödememe olanağı sağlayarak (1898'de çıkarılan ABD Federal İflas Yasası'nın 11. maddesinde olduğu gibi) ve alacaklıları borçlarının bir kısmını silmeye zorlayarak, iflas etmiş işadamlarına ikinci bir şans verdi. İşadamı olmanın riskleri çok daha azaldı.

Şirketlerin büyümesiyle birlikte bankalar da büyüdü. Bir bankanın başarısız olmasının, mali sistemin tümünün istikrarını bozma riski artınca, 1844'te İngiltere Bankası'yla başlayarak, böyle sorunlarla son kredi merci olarak uğraşmaları için merkez bankaları kuruldu.

İşçi sınıfının durumuyla bağlantılı olarak sosyalist tahrik ve reformist baskıların artmasıyla birlikte, 1870'lerden itibaren çok sayıda refah ve iş yasası yürürlüğe kondu: sanayi kazası sigortası, sağlık sigortası, emekli aylığı ve işsizlik sigortası. Ayrıca birçok ülke küçük çocukların çalıştırılmasını yasakladı (genellikle on, on iki yaş altındakiler) ve daha büyüklerin çalışma saatlerini de kısıtladı (başlangıçta yalnızca on iki saatle!). Ayrıca kadınların çalışma şartlarını ve saatlerini de düzenlediler. Ancak ne yazık ki bunu yapma nedenleri nezaket değil kadınları aşağı görmeleriydi. Erkeklerin aksine, kadınların, zihinsel yetilerin tümüne sahip olmadıklarından kendileri için dezavantajlı bir iş anlaşması imzalayabileceklerine inanılıyordu; kadınların kendilerinden korunmaları gerekiyordu. Bu refah ve iş mevzuatı kapitalizmin en kaba yönlerini yontarak birçok yoksulun yaşamını (başlarda yalnızca hafif de olsa) iyileştirdi.

Bu kurumsal değişiklikler ekonomik büyümeyi teşvik etti. Sınırlı sorumluluk ve borçlu dostu iflas yasaları iş faaliyetleriyle ilgili riskleri azaltarak servet artışını destekledi. Bir yanda merkez bankacılığı, diğer yanda iş ve refah mevzuatı da ekonomik ve politik istikrarı artırarak (bunlar da yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi artırdı) büyümeye katkıda bulundu. Batı Avrupa'daki kişi başına düşen milli gelirin büyüme oranı 1820–70 yılları arasında yüzde 1 iken, "bu tam öğle vaktinde", 1870–1913 yılları arasında yüzde 1,3'e yükseldi.

"Liberal" altın çağ pek de liberal değildi

Kapitalizmin "öğle vakti" genellikle **küreselleşmenin** ilk çağı, yani ilk kez tüm dünya ekonomisinin tek bir üretim ve takas sistemine entegre edilmesi olarak tanımlanır. Birçok yorumcu bu sonucu, mal, sermaye ve insanların sınır ötesi hareketlerinde çok az politik kısıtlamanın olduğu bu dönemde benimsenen **liberal** ekonomik politikalara bağlar. Uluslararası alandaki bu liberalizm, iç ekonomi politikasındaki **bırakınız yapsınlar** yaklaşımıyla da uyuşuyordu (bu terimlerin tanımları için aşağıdaki çerçeveye bakın). Onlara göre, iş hayatına maksimum özgürlük verilmesi, **dengeli bir bütçe** takibi (yani tamı tamına topladığı vergileri harcayan devlet) ve altın standardının benimsenmesi ana öğelerdi. Aslına bakarsanız mesele çok daha karmaşıktı.

1870–1913 dönemi aslında uluslararası cephede evrensel liberalizme *tanık olmadı*. Kapitalizmin kalbi olan Batı Avrupa ve ABD'de ticaret korumacılığı azalmak şöyle dursun bilakis arttı.

1865'de içsavaşın sona ermesinin ardından ABD eskisine göre daha da korumacı oldu. 1860 ve 1870'lerde STA'ları imzalamış olan Batı Avrupa ülkelerinin çoğu bunları yenilemedi ve bu anlaşmaların sona ermelerinden itibaren (genellikle bunlar yirmi yıllıktı) gümrük vergilerini önemli ölçüde artırdılar. Amaç, bir dereceye kadar Yeni Dünya'dan (özellikle ABD ve Arjantin)

"LİBERAL" EN KAFA KARIŞTIRICI TERİM MİDİR?

Çok az kelime "liberal" kelimesi kadar kafa karışıklığına yol açmıştır. Bu terim, on dokuzuncu yüzyıla dek açıkça kullanılmasa da, Thomas Hobbes ve John Locke gibi düşünürlerle başlayan, liberalizm ardındaki fikirler en azından on yedinci yüzyıla kadar uzanır. Bu terimin klasik anlamı bireyin özgürlüğüne öncelik veren bir durumu tanımlar. Ekonomik anlamda bu, bireyin malını istediği gibi, özellikle de para kazanmak için kullanma hakkını korumak anlamına gelir. Bu görüşe göre, ideal devlet böyle bir hakkın kullanılmasına olanak sağlayan yasa ve düzen gibi minimum koşulları sağlayan devlettir. Böyle bir devlet minimal devlet olarak bilinir. O devirde liberallerin en ünlü sloganı "bırakınız yapsınlar" (laissez faire) idi, o yüzden liberalizm bırakınız yapsınlar doktrini olarak da bilinir.

Günümüzde liberalizm genellikle, konuşma özgürlüğü dahil bireysel politik haklara yaptığı vurgu göz önüne alındığında, demokrasi savunuculuğuyla bir tutulur. Oysa yirminci yüzyılın ortalarına dek liberallerin çoğu demokrat değildi. Gelenekler ve sosyal hiyerarşinin bireysel hakların üzerinde önceliğe sahip olması gerektiğine dair muhafazakâr görüşe karşı çıkıyorlardı. Ancak herkesin bu haklara layık olmadığına da inanıyorlardı. Kadınların zihinsel yetilerin tümüne sahip olmadıklarını ve dolayısıyla oy kullanma hakkına sahip olmamaları gerektiğini düşünüyorlardı. Ayrıca yoksulların özel mülkiyeti kamulaştıracak politikacılara oy ve-

receklerine inandıkları için yoksullara da oy hakkı verilmemesi gerektiğini savunuyorlardı. Adam Smith açık açık, devletin "gerçekte yoksula karşı zenginin veya hiç malı mülkü olmayanlara karşı mülkiyet sahiplerini koruması için kurulduğunu" kabul etmiştir.[12]

ABD'de bu terimin, ortanın solunu ifade eden bir görüşü tanımlamak için kullanılması kafaları daha da karıştırmıştır. Ted Kennedy ve Paul Krugman gibi Amerikalı "liberallere" Avrupa'da sosyal demokrat denir. Avrupa'da bu terim, ABD'de özgürlükçü olarak adlandırılabilecek, Alman Özgür Demokratik Partisi (FDP) destekçileri için de kullanılır.

Bir de 1980'lerden itibaren baskın ekonomik görüş olan neoliberalizm vardır. Neoliberalizm klasik liberalizme çok benzese de tam olarak aynı değildir. Ekonomik açıdan, klasik minimal devleti savunur fakat birkaç değişiklik yapılması şartıyla; en önemlisi, klasik liberaller para üretiminde de rekabet olması gerektiğini düşündükleri halde, neoliberaller para basımı tekeline sahip olan merkez bankasını savunurlar. Politik açıdan ise neoliberaller klasik liberaller gibi açıkça demokrasiye karşı çıkmazlar. Ancak birçoğu özel mülkiyet ve serbest piyasa hatırına demokrasiyi feda etmeye hazırdır.

Neoliberalizm, üçü de Washington'da bulunan dünyadaki en güçlü ekonomik örgütler olan ABD Maliye Bakanlığı, Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası tarafından kuvvetle desteklenmesine atfen, özellikle gelişmekte olan ülkelerde Washington Konsensüsü görüşü adıyla da bilinir.

ve Doğu Avrupa'dan (Rusya ve Ukrayna) gelen ucuz ithal mallarıyla mücadele etmekte olan tarımı korumak, ancak aynı zamanda da yeni ağır sanayi ve kimya sanayini korumak ve desteklemekti. Almanya ve İsveç bu "yeni korumacılığın" (Almanya'da "demir ve çavdarın evliliği" adıyla ünlenmiştir) en iyi örnekleriydi.

Bağımsızlıklarını ilan ettiklerinde imzaladıkları adaletsiz anlaşmaların süresi 1870 ve 1880'lerde dolduğunda, Latin Amerika ülkeleri oldukça yüksek koruyucu gümrük vergileri (yüzde 30-40) koydular. Bununla birlikte, "periferi"de bulunan başka yerlerde, daha önce bahsettiğimiz mecburi serbest ticaret daha da yayıldı. "Afrika kapışması" sırasında Avrupa güçleri Afrika kıtasındaki bölgeler için yarışırlarken, birçok Asya ülkesi de (Britanya'nın Malezya, Singapur ve Myanmar'ı, Fransa'nın Kamboçya, Vietnam ve Laos'u almaları) sömürgeleştirildi. Sanayi gücünün desteğini arkasına alan İngiliz İmparatorluğu muazzam ölçüde büyüyerek şu ünlü deyişin doğuşuna yol açtı: "İngiliz İmparatorluğu'nun üzerinde güneş hiç batmaz." O ana dek sömürgecilik işine pek girmemiş olan Almanya, Belçika, ABD ve Japonya gibi ülkeler de bu furyaya katıldılar.[13] Bu dönemin, aynı zamanda "Emperyalizm Çağı" olarak da bilinmesi boşuna değildir.

Yurtiçi cephesinde de, çekirdek kapitalist ülkelerde devlet müdahalesinin azalışına değil bariz şekilde artışına tanık olundu. Doğrusunu isterseniz, maliye politikası (dengeli bütçe doktrini) ve para politikası (Altın Standardı) konusunda serbest piyasa doktrinlerine güçlü bir bağlılık vardı. Gelgelelim, bu dönemde devletin rolünde de muazzam bir artış oldu: iş hukuku, sosyal refah tasarıları, kamu altyapı yatırımları (özellikle demiryolları ile kanallar) ve eğitim (özellikle ABD ve Almanya'da).

Dolayısıyla 1870–1913 liberal altın çağ düşündüğümüz kadar liberal değildi. Çekirdek kapitalist ülkelerde hem yerel hem de uluslararası politikalar açısından liberallik azalıyor-

du. Liberalleşme çoğunlukla zayıf ülkelerde meydana geldi, fakat bunun sebebi tercihten ziyade zorunluluklardı: Sömürgecilik ve adaletsiz anlaşmalar bunu dayatıyordu. Bu dönemde hızlı büyümeyi deneyimleyen tek dış bölge olan Latin Amerika'da, eşitsiz anlaşmaların sürelerinin dolmasının ardından korumacılıkta da muazzam bir artış oldu.[14]

1914–45: Çalkantı

Kapitalizm tökezler: Birinci Dünya Savaşı ve liberal altın çağın sonu

1914'te Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesi kapitalizmde bir çağın sonunu işaret ediyordu. O zamana dek, yoksulların ayaklanması (Avrupa'daki 1848 devrimleri ve 1871 Paris komünü vb.) ve ekonomik problemler (1873–96 arası süren Uzun Buhran) gibi tehditlere karşılık, kapitalizm için tek çıkar yol daima ileri ve dışarı doğru gitmek gibi görünüyordu.

Bu görüş Birinci Dünya Savaşı'yla (1914–18) ciddi bir sarsıntı geçirdi. Sarsıntıdan önce, kapitalizmin yerkürede inşa etmekte olduğu ticaret ağının sıklaşmasının, birbirleriyle sıkı ilişkiler kurmuş uluslar arasındaki savaşları tamamen olanaksız olmasa da büyük ölçüde olasılık dışı kılacağı görüşü hakimdi. Fakat dünya savaşı bu görüşün gözden düşmesine yol açtı.

Bir seviyede, "tam öğle vaktinin" küreselleşmesinin piyasa güçlerinden çok, büyük ölçüde emperyalizm tarafından motive edildiği göz önüne alındığında, Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesi şaşırtıcı olmamalıdır. Yani önde gelen kapitalist ülkeler arasındaki uluslararası rekabetin şiddetli çatışmalara dönüşme olasılığı çok yüksekti. Hatta kimileri daha da ileri giderek, kapitalizmin sürekli dışa doğru genişleme olmadan sürdürülemeyeceği bir aşamaya geldiğini ve bunun da er geç kapitalizmin sonuna işaret eden bir noktaya gelmesi gerektiğini savundu.

Kapitalizme bir rakip çıkar: Rus Devrimi ve sosyalizmin yükselişi

Bu görüş en çok, 1917 Rus Devrimi'nin lideri Vladimir İ. Lenin'in *Kapitalizmin En Yüksek Aşaması Emperyalizm* adlı kitabındaki yorumuyla ünlenmiştir. Rus Devrimi, kapitalizm savunucuları için Birinci Dünya Savaşı'ndan da büyük bir şok oldu, çünkü kapitalizmin kuyusunu kazacak bir ekonomik sistemin kurulmasına yol açtı.

Rus Devrimi on yıl içinde üretim araçları (makine, fabrika binası, arazi vs.) üzerindeki özel mülkiyeti kaldırdı. Kapitalizmden asıl büyük kopuş 1928'de, tarımda kolektifleştirme (yani tarım arazilerinin ortak kullanıma alınması) ile meydana geldi; büyük çiftçilerin yani *kulak*ların toprakları kamulaştırılıp devlet çiftliklerine (*sovhoz*) dönüştürüldü ve küçük çiftçiler de, ismi var cismi yok devlet çiftlikleri olan tarım kooperatiflerine (*kolhoz*) katılmaya zorlandı. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı başlatıldığında, sonunda piyasalar da kaldırıldı ve yerlerine 1928'de tam merkezi planlama geldi. 1928 itibariyle, Sovyetler Birliği'nin artık kesinlikle kapitalist olmayan bir ekonomik sistemi vardı. Bu sistem üretim araçlarının özel mülkiyeti, kâr güdüsü ve piyasa olmadan işliyordu.

Bu üç temel unsurun yanı sıra kapitalizmin bir başka temel unsuru olan ücretli emek açısından ise tablo daha karmaşıktı. Evet, teorik olarak Sovyet işçileri ücretli emekçi değildi çünkü onlar (devlet mülkiyeti veya kooperatifler vasıtasıyla) bütün üretim araçlarının sahibiydiler. Uygulamada ise işyerlerinin ve ekonominin işleyişi üzerinde çok az kontrolleri olduğu için, kapitalist bir ekonomideki ücretli emekçilerden bir farkları yoktu ve günlük iş deneyimleri halen aynı hiyerarşik ilişkiye tabiydi.

Sovyet sosyalizmi muazzam bir ekonomik (ve sosyal) deneydi. O zaman dek hiçbir ekonomi merkezi olarak planlanmamıştı. Karl Marx ayrıntıları oldukça muğlâk bırakmıştı ve Sovyetler Birliği de üzerinden daha önce geçilmemiş bu yolda ilerlerken işleri düzene koymak zorundaydı. Hatta birçok Marksist bile, özellikle Karl Kautsky, olabilecek şeyler

konusunda şüpheliydi; Marx'a göre sosyalizmin en gelişmiş kapitalist ekonomilerde ortaya çıkması gerekiyordu. Onların savına göre, bu ekonomiler tam planlı bir ekonomiden sadece bir adım uzaktaydı, çünkü bunların ekonomik faaliyetlerini zaten büyük ölçüde büyük işletmeler ve bu işletmelerin kartelleri planlıyordu. Sovyetler Birliği (hatta onun daha gelişmiş Avrupa bölümü bile) kapitalizmin çok az gelişmiş olduğu, sosyalizmin ortaya çıkışıyla gerçekte bir ilgisi olamayacak, çok geri kalmış bir ekonomiye sahipti.

Sovyet sanayileşmesinin ilk safhaları herkesi şaşırtarak çok başarılı oldu; bunun en büyük kanıtı Sovyetlerin İkinci Dünya Savaşı sırasında Doğu Cephesi'nde Nazilerin ilerleyişini püskürtmeleriydi. 1928 ve 1938 arasında kişi başına düşen milli gelirin yüzde beş artmış olduğu tahmin ediliyor; gelirin genel olarak yılda yüzde 1-2 arttığı bir dünyada bu çok şaşırtıcı bir orandır.[15]

Bu büyümenin bedeli ise (politik baskılardan ve 1932 kıtlığından ötürü*) milyonlarca insanın can vermesi oldu. Gelgelelim, kıtlığın boyutu o sıralar bilinmiyordu ve birçok insan da Sovyetlerin ekonomik performansından etkilenmişti, özellikle de 1929'deki Büyük Buhran'ın ardından kapitalizmin dizleri üstüne düştüğü göz önüne alınacak olursa.

Kapitalizm bunalır: 1929'daki Büyük Buhran

Sosyalizmin yükselişine değil de kapitalizme inananlar için Büyük Buhran daha da travmatik oldu. Bu özellikle, Büyük Buhran'ın (1929'da Wall Street'te hisselerin aniden düşmesiyle birlikte) başladığı ve en büyük darbeyi yiyen ABD'de geçerliydi. 1929 ve 1932 arasında, ABD'nin hasılası yüzde

* Hikâyeyi özetleyecek olursak, 1932'deki kıtlığın nedeni 1928'deki tarım arazilerinin kolektifleştirilmesinin ardından kırdan kente çok fazla yiyecek gönderilmiş olmasıydı. Hızla artan şehir nüfusunun beslenmesi ve Sovyetler Birliği'nin sanayileşme için ihtiyaç duyduğu gelişmiş makinelerin ithal edilebilmesini sağlayacak dövizin kazanılabilmesi için tahılın ihraç edilmesi gerekiyordu.

otuz kadar düştü ve işsizlik yüzde 3'ten yüzde 24'e çıkarak sekiz kat arttı.[16] 1937'ye dek ABD 1929'daki seviyesine ulaşamadı. Bundan çok olumsuz etkilenen Almanya ve Fransa'da da, üretim miktarları sırasıyla yüzde 16 ve 15 düştü.

Neoliberal ekonomistlerin savundukları etkili bir görüşe göre ise, bu büyük fakat tamamıyla idare edilebilir mali krizin Büyük Buhran'a dönüşmesinin nedeni, ABD'nin 1930'da çıkardığı Smoot-Hawley Gümrük Vergileri vasıtasıyla korumacılığı benimsemesinin sebep olduğu "ticaret savaşının" dünya ticaretinde çöküşe yol açmasıydı. Bu hikâye dikkatli bir incelemeye dayanmaz. Smoot-Hawley'nin gümrük vergisinde yaptığı artış çok fazla değildi, ortalama sanayi gümrük vergisini yüzde 37'den yüzde 48'e çıkarmıştı. Kitlesel bir gümrük vergisi savaşına filan da yol açmadı. İtalya ve İspanya gibi ekonomik açıdan zayıf birkaç ülke dışında, ticaret korumacılığı Smoot-Hawley'nin ardından fazla artmadı. En önemlisi de, yapılan araştırmalar, 1929'dan sonra uluslararası ticarette yaşanan çöküşün ana nedeninin, gümrük vergileri değil, çekirdek kapitalist ekonomilerin yönetimlerinin denk bütçe doktrinine bağlı kalmalarının yol açtığı, uluslararası talepte görülen hızlı azalma olduğunu ortaya koyar.[17]

1929'da Wall Street'te hisselerin birden düşmesinden veya 2008'deki küresel mali kriz gibi büyük bir mali krizden sonra, özel sektör harcamaları düşer. Borçlar ödenmez, bu da bankaları kredileri azaltmaya zorlar. Borç alamayan firma ve bireyler harcamalarını kısar. Bu da onlara önceden satış yapan diğer firma ve bireylere (örneğin tüketicilere satış yapan firmalara, diğer firmalara makineler satan firmalara, firmalara işgücü satan işçilere) olan talepleri azaltır.

Bu ortamda, ekonomideki talep seviyesini, kazandığından fazla harcayarak, yani bütçe açığıyla koruyabilecek tek ekonomik aktör devlettir. Gelgelelim, Büyük Buhran zamanlarında, dengeli bütçe doktrinine olan güçlü inanç böyle bir girişime engel oluyordu. Ekonomik faaliyetlerin gerilemesi

nedeniyle vergi gelirleri düşerken, bütçelerini dengelemenin tek yolu harcamalarını kısmaktı ki bu da geriye, hızla düşen talep eğrisini tutacak hiçbir şey bırakmıyordu.[18] Daha da beteri, altın standardı yüzünden merkez bankaları paranın değerini düşüreceği korkusuyla para arzını artıramıyordu. Kısıtlı para arzıyla birlikte, kredilerin azalması özel sektör faaliyetlerini kısıtladı ve dolayısıyla talepler daha da azaldı.

Reform başlar: ABD ve İsveç önderlik eder

Büyük Buhran kapitalizm üzerinde kalıcı bir iz bıraktı. Onun yüzünden bırakınız yapsınlar doktrini büyük ölçüde gözden düştü ve kapitalizmde ciddi reformlar yapma girişimleri ortaya çıktı.

Buhranın en şiddetli yaşandığı ve en uzun sürdüğü ABD'de reformlar özellikle geniş çaplı ve geniş kapsamlıydı. Yeni Başkan Franklin Delano Roosevelt'in çıkardığı Birinci Yeni Anlaşma programı (1933–34) bankaların ticari ve yatırım kollarını ayırdı (1933 Glass-Steagall Yasası), banka iflaslarına karşı küçük tasarruf sahiplerini korumak için banka mevduat sigortası sistemini kurdu, borsa mevzuatını sıkılaştırdı (1933 Federal Güvenlikler Yasası), çiftçilik kredi sistemini genişletip güçlendirdi, asgari çiftçilik fiyatı garantisi sağladı ve altyapıyı geliştirdi (örneğin Hoover Barajı inşa edildi; merhum Christopher Reeve'in oynadığı 1978 tarihli *Süpermen* filminde gördüğünüz barajdır) vb. İkinci Yeni Anlaşma adı altında başka reformlar da yapıldı (1935–38), emekli aylığı, işsizlik sigortası ve sendikaları güçlendiren Wagner Yasası (1935) yürürlüğe kondu.

Önemli reformların yapıldığı başka bir ülke de İsveç'ti. Halkın, işsizliği yüzde 25'e çıkaran liberal ekonomi politikalarından rahatsız olmasından yararlanan Sosyal Demokrat Parti 1932'de iktidara geldi. Gelir vergisi yürürlüğe kondu; günümüzde gelir vergisinin kalesi kabul edilen bir ülke için şaşırtıcı bir biçimde gecikmeli bir yasaydı (gelir vergisi ya-

sasını Britanya 1842'de ve hatta vergi karşıtı olmasıyla ünlü ABD bile 1913'de çıkardı). Gelirler refah devletini büyütmek (işsizlik sigortası 1934'de çıkarıldı ve emeklilik maaşı artırıldı) ve küçük çiftçilere yardım için (ziraat kredilerinin kapsamı genişletildi ve ürün taban fiyatları garanti edildi) kullanıldı. 1938'de, merkezi sendika ile merkezi işveren birliğinin Saltsjöbaden Anlaşması'nı imzalamasıyla, endüstride istikrar sağlandı.

Diğer ülkeler kapitalizmin iyileştirilmesinde ABD ve İsveç kadar ileri gitmediler, ancak onların yaptıkları reformlar İkinci Dünya Savaşı'nın ardından gelecek şeylerin biçimini işaret ediyordu.

Kapitalizm gücünü kaybeder: büyüme yavaşlar ve sosyalizm kapitalizmi geçer

1914–45 karmaşa dönemi, asker ve sivil on milyonlarca insanın ölümüne yol açan (bazı tahminlere göre ölü sayısı 60 milyondu) İkinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesiyle zirveye ulaştı. Savaş, on dokuzuncu yüzyılın başından bu yana ekonomik büyümede yaşanan hızlanmanın ilk kez gerilemesiyle sonuçlandı.[19]

1945–73: Kapitalizmin Altın Çağı

Kapitalizm bütün cephelerde iyi sonuç verir: büyüme, istihdam ve istikrar

İkinci Dünya Savaşı'nın sona erdiği 1945 ile birinci petrol krizinin yaşandığı 1973 arasındaki döneme genel olarak "Kapitalizmin Altın Çağı" denir. Bu dönemde gelmiş geçmiş en yüksek büyümeye ulaşıldığı için gerçekten de bu ismi hak eder. 1950 ile 1973 arasında, Batı Avrupa'da kişi başına düşen gelir, yılda yüzde 4,1 gibi bir oranla şaşırtıcı bir hıza ulaştı. ABD biraz daha yavaş büyüse de onun büyüme hızı da önceden görülmemiş bir oran olan yüzde 2,5 oldu. Batı Alman-

ya yüzde 5'lik büyüme hızıyla "Ren'deki Mucize" unvanını kazanırken, Japonya daha büyük bir rakam olan yüzde 8,1'e ulaşarak yüzyılın diğer yarısında Doğu Asya'daki "ekonomik mucizeler" zincirini başlattı.

Altın Çağ'ın tek başarısı ekonomik büyüme değildi. İşçi sınıfının felaketi olan işsizlik, Batı Avrupa'nın ileri kapitalist ülkeleri (İKÜ'leri), Japonya ve ABD'de (*bkz.* Onuncu Bölüm) neredeyse sıfırlanmıştı. Bu ekonomiler ayrıca birçok yönden (üretim miktarı –ve dolayısıyla istihdam– fiyatlar ve finans) önemli ölçüde istikrarlıydı. Özellikle devlet harcamalarını gerileme dönemleri sırasında artıran ve piyasalardaki canlılık sırasında azaltan Keynesçi mali politika sayesinde, üretim miktarı eski dönemlerdekine göre çok daha az dalgalandı.[20] *Enflasyon* oranı yani genel fiyat seviyesinin yükselme oranı nispeten düşüktü.[21] Ve mali istikrar dengesi de çok yüksekti. Altın Çağ sırasında, neredeyse hiçbir ülke bankacılık krizine girmedi. Fakat, 1975'ten bu yana, 2000'lerin ortalarındaki birkaç yıl hariç, ülkelerin yüzde 5 ila 35'inde bankacılık krizi görüldü.[22]

Yani Altın Çağ her yönden kayda değer bir dönemdi. İngiltere Başbakanı Harold Macmillan, "Hiç bu kadar iyi olmamıştı," dediğinde abartmıyordu. Daha önce görülmemiş ve o zamandan bu yana bir benzeri yaşanmayan bu saf ekonomik performansın arkasında tam olarak neyin bulunduğu ise süregelen bir anlaşmazlık meselesidir.

Altın Çağ'ın arkasındaki faktörler

Kimileri, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, istifade edilmeyi bekleyen yeni teknolojilerden oluşan alışılmadık ölçüde büyük bir havuz olduğuna ve bunun da Altın Çağ'daki büyümeye güç verdiğine dikkat çeker. Savaş sırasında askeri amaçlarla geliştirilmiş birçok yeni teknoloji savaştan sonra sivil alanda kullanılmaya başlandı: bilgisayar, elektronik, radar, jet motorları, sentetik lastik, (radar teknolojisine dayanan) mikrodalga ve daha fazlası. Savaşın sona ermesiyle

birlikte, bu yeni teknolojileri kullanan birçok yeni yatırım yapıldı. Bu yatırımların amacı, ilk olarak savaş sonrası yeniden yapılanma ve ikinci olarak da savaş zamanı kemer sıkma sırasında bastırılmış tüketici taleplerinin karşılanmasıydı.

Ayrıca Altın Çağ sırasında uluslararası ekonomik sistemde ekonomik gelişmeye olanak sağlayan bazı önemli değişiklikler de oldu.

İtilaf Devletleri'nin İkinci Dünya Savaşı sırasında 1944 yılında New Hampshire'daki Bretton Woods adlı tatil beldesinde yaptığı toplantıda savaş sonrası uluslararası finans sisteminin iki anahtar kurumu tesis edildi; bunlara Bretton Woods Kurumları (BWI) adı verildi: Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ya da yaygın adıyla Dünya Bankası.[23]

IMF ödemeler dengesi (**ödemeler dengesi** bir ülkenin ekonomik işlemler yönünden dünyadaki diğer ülkelere göre durumudur; daha fazla detay için *bkz.* On İkinci Bölüm) krizinde bulunan ülkelere kısa dönemli fon sağlamak için kuruldu. Ödemeler dengesi krizi, bir ülke diğer ülkelere onlardan aldığından (örneğin mal veya hizmet ithal ettiğinde) çok daha fazla para ödediğinde meydana gelir ki bu durumda artık hiçbir ülke ona daha fazla borç vermek istemez. Bunun tipik sonucu mali bir paniğin ardından gelen derin bir durgunluktur. IMF bu durumdaki ülkelere acil ihtiyaç kredisi vererek, onların bu krizleri daha az negatif sonuçlarla atlatmalarına yardımcı oldu.

Dünya Bankası, "proje kredisi" (yani baraj yapımı gibi belli yatırım projelerine verilen para) sağlamak amacıyla kuruldu. Dünya Bankası özel sektör bankalarının teklif ettiklerinden daha düşük faiz oranları ve/veya daha uzun vadeler sağlayarak, müşterilerinin normalde yapamayacakları cesurca yatırımlar yapmalarına olanak sağladı.

Savaş sonrası dünya ekonomik sisteminin üçüncü ayağı, 1947'de imzalanan GATT (Genel Ticaret ve Gümrük Vergi-

leri Anlaşması) idi. 1947 ile 1967 arasında, GATT (çoğunlukla) zengin ülkeler arasında gümrük vergilerinde indirimlerle sonuçlanan ("raunt" adı verilen) altı müzakere organize etti. Benzer gelişme seviyelerindeki ülkeler arasında yapılan bu indirimler piyasaları genişleterek ve daha fazla rekabet sayesinde üretkenlik artışını tetikleyerek olumlu sonuçlar meydana getirdi.

Avrupa'da, uluslararası entegrasyonda geniş kapsamlı sonuçları olan yeni bir deney yürütüldü. Bu, 1951'de Avrupa Kömür ve Çelik Birliği adı altında bir birliğin, altı ülke tarafından (Batı Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg) kurulmasıyla başladı ve Roma Anlaşması'yla (1957)[24] Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) (bir serbest ticaret anlaşması) oluşturulmasıyla sonuçlandı. 1973'te gruba, İngiltere, İrlanda ve Danimarka katıldı, daha sonra da ismi AT (Avrupa Topluluğu) olarak değiştirildi. AET savaş ve rekabet yüzünden parçalanmış bir bölgeye barış getirerek ve piyasaları birleştirerek, üye ülkelerin ekonomik yönden gelişmelerine katkıda bulundu.

Bununla birlikte, Altın Çağ'a dair yapılan en etkili açıklama, Altın Çağ'ın esas olarak (kapitalizm ve sosyalizmin pozitif özelliklerini birleştiren) **karma ekonomiyi** doğuran ekonomi politikaları ve kurumlarında yapılan reformların bir sonucu olduğu biçimindeydi.

Büyük Buhran'ın ardından, bırakınız yapsınlar kapitalizminin sınırları olduğu büyük ölçüde kabul görmeye başladı. Devletin, kontrolsüz piyasaların aksamaları durumunda aktif bir rol üstlenmesi gerektiği konusunda uzlaşıldı. Aynı zamanda, İkinci Dünya Savaşı sırasında savaş zamanı planlamasında gösterdiği başarı devlet müdahalelerinin uygulanabilirliği hakkındaki şüpheleri ortadan kaldırdı. Sol partilerin faşizmle mücadeledeki kilit rolleri sayesinde birçok Avrupa ülkesinde elde ettikleri seçim başarıları refah devletinin genişlemesine ve işçi haklarının artmasına yol açtı.

Politika ve kurumlardaki bu değişimlerin birkaç yönden (sosyal barışın oluşturulması, yatırımları teşvik, sosyal hareketliliği artırmak ve teknolojik yenilikleri desteklemek) Altın Çağ'ın yaratılmasına katkıda bulundukları kabul edilir. Bu önemli bir nokta olduğu için, biraz daha açımlamak istiyorum.

Kapitalizm yeniden düzenlenir: işçi yanlısı politikalar ve kurumlar

İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonra, birçok Avrupa ülkesi çelik, demiryolları, bankacılık ve enerji (kömür, nükleer ve elektrik) gibi anahtar sektörlerdeki özel girişimleri ya kamulaştırdı ya da yeni **kamu teşebbüsleri** veya diğer adıyla **kamu iktisadi teşebbüsleri** (KİT) kurdu. Bu teşebbüsler, İngiliz İşçi Partisi'nin ünlü IV. maddesinde somutlaşmış olduğu gibi, sosyal demokrasinin kilit bir öğesi olarak, Avrupa sosyalist hareketlerinin üretim araçları üzerindeki devlet kontrolüne olan inancını yansıtıyordu (KİT'ler Tony Blair'in "Yeni Emek" adını verdiği yaklaşımla 1995'te lağvedildiler). Fransa, Finlandiya, Norveç ve Avusturya gibi ülkelerde kamu iktisadi teşebbüslerinin, özel sektörün fazla riskli bulduğu yüksek teknolojili sanayilere girerek, Altın Çağ sırasındaki yüksek büyümenin oluşmasında anahtar bir rol oynadıklarına hükmedilir.

İlk kez on dokuzuncu yüzyılın sonlarında alınan refah önlemleri bazı ülkelerde, bazı temel hizmetlerin (Britanya'daki Ulusal Sağlık Hizmetleri gibi) kamulaştırılmasıyla, büyük ölçüde güçlendirildi. Bunlar vergilerin büyük oranda artırılmasıyla (milli gelirin bir oranı olarak) finanse edildi. Refah önlemlerinin iyileştirilmesiyle sosyal hareketliliğin artması kapitalist sistemin de meşruiyetini artırdı. Bunun sonucunda ortaya çıkan sosyal barış daha uzun vadeli yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi de teşvik etti.

Gözetimli kapitalizm: devletlerin piyasaları (çeşitli biçimlerde) düzenleyip şekillendirmesi

Büyük Buhran'dan ders alan bütün İKÜ'lerdeki yönetimler bilinçli olarak, Keynesçi politikalar olarak da bilinen (*bkz.*

Dördüncü Bölüm) **konjonktür karşıtı makroekonomik politikaları** uygulamaya başlayarak, ekonomi kötüye giderken merkez bankasının para arzını ve devlet harcamalarını artırdılar ve iyiye giderken azalttılar.

Büyük Buhran'da açığa çıkan, düzensiz finans piyasalarının potansiyel tehlikelerinin farkına varılmasının ardından finansal mevzuat güçlendirildi. Çok az ülke yatırım bankacılığını ticari bankacılıktan ayırma konusunda ABD kadar ileri gitti, ancak hepsinde de bankaların ve finans yatırımcılarının yapabilecekleri konusunda kısıtlamalar mevcuttu. Bu, günümüzdeki gösterişli ve kibirli haleflerinin aksine, bankacıların saygın fakat sıkıcı insanlar olarak görüldükleri bir çağdı.*

Birçok devlet ticaret koruması ve sübvansiyon gibi birçok önlem vasıtasıyla, hedeflenmiş "stratejik" sanayileri bilinçli olarak destekleyen **seçici sanayi politikası** uyguladı. ABD'nin resmi olarak sanayi politikası yoktu, fakat bilgisayarlar (Pentagon'un finanse ettiği), yarı iletkenler (Donanma), hava taşıtı (Hava Kuvvetleri), internet (DARPA, İleri Savunma Araştırma Projeleri Kurumu) ve eczacılık ile yaşam bilimleri (Ulusal Sağlık Kurumları) gibi ileri sanayiler için çok büyük araştırma fonları tedarik ederek ülkenin sanayi gelişimini büyük ölçüde etkiledi.[25] Fransa, Japonya ve Güney Kore gibi ülkelerin yönetimleri belli sanayileri desteklemekten vazgeçmediler ve Beş Yıllık Kalkınma Planlarıyla ("yönlendirici" Sovyet merkezi planlamasından ayırt etmek için **yol gösterici planlama** olarak bilinen bir uygulama) sanayi sektörleri boyunca politikaları açıkça koordine ettiler.

---

* Paul Krugman 2009'da şöyle yazmıştı: "Otuz küsur yıl önce, ben ekonomi bölümünde öğrenciyken, ancak pek hırslı olmayan sınıf arkadaşlarım finans dünyasında iş arardı. O zamanlar bile, yatırım bankalarındaki ücret öğretmenlik veya memuriyetten daha iyiydi; ama bu yine de o kadar yüksek bir ücret değildi ve her halükarda, herkes bankacılığın, nasıl söyleyeyim, sıkıcı olduğunu bilirdi" ("Bankacılığı sıkıcı hale getirmek", *The New York Times*, 9 Nisan 2009).

Yeni Şafak: gelişmekte olan ülkeler nihayet ekonomik yönden kalkınmaya başlar

Altın Çağ'da sömürgeler büyük ölçüde bağımsızlıklarına kavuştular. 1945'te Kore'yle (daha sonra 1948'de Kuzey ve Güney Kore olarak ikiye ayrıldı) ve 1947'de Hindistan'la (Pakistan ondan ayrıldı) başlayarak, birçok sömürge bağımsızlığını kazandı. Birçok ulusun bağımsızlıklarını kazanmaları ise sömürgecilere karşı verdikleri şiddetli mücadeleler sonucu gerçekleşti. Afrika'nın Sahra-Altı bölgesine ise bağımsızlık daha sonra geldi, 1957'de Kenya bağımsızlığını kazanan ilk ülke oldu. Afrika'nın Sahra-Altı bölgesinin etrafındaki ülkeler 1960'ların ilk yarısında bağımsız oldular. Bazı uluslar daha uzun süre beklemek zorunda kaldı (Angola ve Mozambik Portekiz'den 1975'te ayrıldı; Namibya 1990'da Güney Afrika'dan ayrıldı) ve bazıları da hâlâ bekliyor, ancak eski sömürge topluluklarının büyük çoğunluğu (onlara artık gelişmekte olan ülkeler deniyor) bağımsızlıklarını Altın Çağ'ın sonunda kazandı.

Bağımsızlıklarını kazanmalarının ardından birçok ulus kendilerine sömürgecilik altında dayatılmış olan serbest piyasa ve serbest ticaret politikalarını reddetti. Bazıları derhal sosyalist oldu (Çin, Kuzey Kore, Kuzey Vietnam ve Küba) fakat çoğu temelde kapitalizmi korurken devletin önderliğindeki sanayileşme stratejilerini izledi. Bu stratejinin, **ithal ikameci sanayileşme** (İİS) olarak bilinmesinin nedeni, mamul mal ithal etmek yerine kendi mallarınızı üretmenizdir. Buna göre, mamul mal ithalatı kısıtlanarak (genç sanayinin korunması) veya ulusal sınırlar içindeki yabancı firmaların faaliyetleri sıkı biçimde düzenlenerek yurtiçindeki üreticiler yabancı firmaların yüksek rekabet gücü karşısında korunuyordu. Devletler genellikle özel sektör üreticilerini desteklediler ve yüksek risk nedeniyle özel sektör yatırımcılarının yatırım yapmaya isteksiz oldukları sanayilerde kamu iktisadi teşebbüsleri kurdular.

Gelişmekte olan ülkelerin bağımsızlık tarihleri 1945'ten 1973'e ve ötesine uzanmakla birlikte, "Altın Çağ sırasındaki ekonomik performansları" hakkında konuşmak mümkün değildir. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performanslarını değerlendirmek için göz önüne alınan, uzlaşmaya varılmış zaman dilimi 1960–80 arasıdır. Dünya Bankası verilerine göre, bu dönemde, gelişmekte olan ülkelerdeki kişi başına düşen milli gelir yılda yüzde 3 arttı ki bu, büyüme hızının yılda yüzde 3,2 olduğu daha ileri ekonomilere ayak uydurdukları anlamına geliyordu. Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong'un "mucize" ekonomilerinde bu dönemde kişi başına büyüme yüzde 7-8 artarak (kendilerinden önceki Japonya ve sonraki Çin'le birlikte) tarihteki en hızlı büyüme oranlarından birini gerçekleştirdi.

Dikkate alınması gereken başka bir nokta da, bu dönemde daha yavaş büyüyen gelişmekte olan bölgelerin bile kayda değer bir gelişme göstermiş olmalarıdır. 1960–80 arasında Afrika'nın Sahra-Altı bölgesi, yılda kişi başına yüzde 1,6'lık gelir artışıyla, dünyadaki en yavaş büyüyen bölgeydi; Latin Amerika bunun iki katı (yüzde 3,1) ve Doğu Asya da bu oranın üç katından yüksek (yüzde 5,3) bir hızla büyüyordu. Gelgelelim bu yabana atılacak bir büyüme hızı değildir. Hatırlarsanız, Sanayi Devrimi sırasında Batı Avrupa'daki kişi başına büyüme hızı yalnızca yüzde 1'di.

Orta yol: en iyi işleyen kapitalizm, uygun devlet müdahaleleri içeren kapitalizmdir

Kapitalizmin Altın Çağı sırasında, zengin ülkelerdeki uluslararası ticaret istisna olmakla birlikte, bütün ülkelerde neredeyse bütün alanlarda devlet müdahaleleri muazzam ölçüde arttı. Buna rağmen, hem zengin hem de gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik performans öncekinden çok daha iyiydi. Kısaca değinecek olduğum gibi, ekonomik performans devlet müdahalelerinin önemli ölçüde azaltıldığı 1980'lerden

bu yana daha iyiye gitmedi. Altın Çağ, kapitalizmin potansiyelinin, uygun devlet müdahaleleriyle uygun şekilde düzenlendiği ve özendirildiğinde en yüksek düzeye çıkarılabileceğini gösterir.

1973–9: Ara Dönem

Altın Çağ, Amerikan doları / altın konvertibilitesinin 1971'de askıya alınmasıyla birlikte kapanmaya başladı. Büyük Buhran sırasında tanık olunduğu gibi, Bretton Woods sisteminde, makroekonomik yönetimi fazla katılaştırdığı görülen eski altın standardı terk edildi. Ancak sistem halen altına bağlıydı, çünkü diğer belli başlı para birimleriyle birlikte döviz kurlarını sabitlemiş olan Amerikan doları serbestçe altına çevrilebiliyordu (ons başına 35 dolar). Bu kuşkusuz doların "altın kadar iyi olduğu" varsayımına dayanıyordu. Bu, ABD dünya hasılasının yaklaşık yarısını ürettiği sıralarda, herkes Amerikan malları satın almak isterken bütün dünyada akut bir dolar kıtlığı yaşandığında mantıksız bir varsayım değildi.

Savaş sonrası yeniden yapılanma ve sonrasında diğer ekonomilerin hızlı kalkınmaları nedeniyle, bu varsayım geçerliliğini kaybetti. İnsanlar Amerikan dolarının altın kadar iyi olmadığını anladıklarında, dolarları altına çevirmek onlara daha uygun geldi ki bu da Amerikan altın rezervlerini daha da azalttı ve doların daha az güvenilir görünmesine yol açtı. 1959'a dek altın rezervlerinin yalnızca yarısına eşit olan Amerikan resmi borçları (dolar banknotları ve Hazine Bonoları, yani Amerikan devlet tahvilleri) 1967 itibariyle bir buçuk kat arttı.[26]

1971'de, ABD'nin tüm doları altına çevirme taleplerini yerine getirme taahhüdünden vazgeçmesi, diğer ülkelerin sonraki birkaç yılda, ulusal para birimlerini sabit oranlarda dolara bağlama uygulamasını bırakmalarına yol açtı. Bu da dünya ekonomisinde istikrarsızlık doğurdu, döviz değerleri piyasa

hassasiyetlerine göre dalgalandı ve döviz spekülasyonlarına (yatırımcıların değeri inip çıkan dövizler konusunda tahminde bulunmaları) giderek daha çok tabi hale geldi.

Altın Çağ'ın sonunu, petrol üreten ülkelerin karteli OPEC'in (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) gizli fiyat anlaşması yüzünden, bir gecede petrol fiyatlarının dört katına fırladığı 1973'teki Birinci Petrol Krizi belirledi. 1960'ların sonlarından itibaren enflasyon birçok ülkede yavaş yavaş artmaktaydı fakat petrol krizinin ardından aniden fırladı.

Daha da önemlisi, sonraki birkaç yılın ayırt edici özelliği **durgunluk içinde enflasyon** oldu. Bu yeni bulunan terim, fiyatların durgunluk sırasında düştüğü ve canlılık sırasında yükseldiği uzun dönemli ekonomik sürekliliğin bozulması anlamına geliyordu. Artık ekonomi durgunlaşıyor fakat (tam olarak Büyük Buhran sırasındaki gibi uzun bir durgunluk olmamasına rağmen) fiyatlar yılda yüzde 10,15 ve hatta 25·artıyordu.[27]

1979'daki İkinci Petrol Krizi başka bir yüksek enflasyon dönemi başlatarak ve ana kapitalist ülkelerde, özellikle Britanya ve ABD'de, neoliberal hükümetlerin iktidara gelmesine katkıda bulunarak Altın Çağ'ın sonunu getirdi.

Bu dönem genellikle, karma ekonomi modelini eleştiren serbest piyasa ekonomistlerince hakiki ekonomi felaketlerinden biri olarak tanımlanır. Bu doğru değildir. İKÜ'lerdeki büyüme Altın Çağ'a kıyasla yavaşlamış olabilir fakat 1973–80 sırasındaki kişi başına yüzde 2'lik gelir artışı, İkinci Dünya Savaşı'na kadar (yüzde 1,2-1,4) olan herhangi bir dönemden çok daha yüksek ve sonraki otuz yıllık neoliberalizm döneminden de (1980–2010, yüzde 1,8) biraz daha yüksekti.[28] Ortalama yüzde 4,1 olan işsizlik oranı Altın Çağ'dakinden (yüzde 3) biraz daha yüksek ama çok da yüksek değildi.[29] Yine de şurası bir gerçek ki bu dönem sırasında ekonomik performanstan duyulan memnuniyetsizlik, ardından gelen yıllarda radikal değişimler yapmaya yetecek kadar güçlüydü.

1980'den günümüze: Neoliberalizmin yükselişi ve çöküşü

Demir Leydi: Margaret Thatcher ve İngiltere'de savaş sonrası uzlaşmanın sona ermesi

1979'da Margaret Thatcher'ın İngiltere başbakanı seçilmesiyle birlikte esaslı bir dönüm noktası geldi. İkinci Dünya Savaşı sonrası İşçi Partisi'yle Muhafazakâr Parti'nin "gönülsüz" uzlaşmasını reddeden Thatcher karma ekonomiyi köklü bir biçimde yürürlükten kaldırmaya başladı ve bu süreçteki uzlaşmaz yaklaşımı nedeniyle "Demir Lady" lakabını kazandı.

Thatcher hükümeti yüksek gelir vergilerini indirdi, hükümet harcamalarını (özellikle eğitim, konut ve ulaşımdaki) azalttı, sendikaların gücünü azaltan kanunlar çıkardı ve **sermaye kontrolünü** (paranın sınır ötesi hareketindeki kısıtlama) kaldırdı. En sembolik hamle ise **özelleştirme,** yani kamu iktisadi teşebbüslerinin özel yatırımcılara satılmalarıydı. Gaz, su, elektrik, çelik, havayolları, otomobil ve kamu konutlarının bir bölümü özelleştirildi.

Enflasyonu indirmek amacıyla ekonomik faaliyetler ve dolayısıyla talep azaltılarak faiz oranları yükseltildi. Yüksek faiz oranı yabancı sermayeyi çekti, İngiliz sterlininin değerini yükseltti ve dolayısıyla İngiliz ihraç malları da rekabet dışı kaldı. Sonuçta, tüketiciler ve şirketler masrafları kıstıkları için 1979 ve 1983 arasında muazzam bir durgunluk oldu. İşsizlik 3,3 milyona yükseldi. Bu durum, Saatchi & Saatchi reklam firmasının ürettiği ünlü slogan "İşçi Partisi çalışmıyor" ile James Callaghan'ın İşçi Partisi hükümetini 1 milyonun üzerine çıkan işsiz sayısıyla eleştirerek iktidara gelen bir hükümetin idaresi altında gerçekleşti.

Durgunluk sırasında, zaten rekabet yeteneğini kaybetmekte olan İngiliz imalat sanayinin çok büyük bir bölümü yok oldu. Birçok geleneksel sanayi bölgesi (Manchester, Liverpo-

ol ve Sheffield gibi) ve madencilik alanları (Kuzey İngiltere ve Galler), *Borunu Öttür* türü filmlerde (Yorkshire'daki kömür kasabası Grimethorpe'un biraz üstü örtülü bir versiyonu olan Grimley'deki kömür madencilerini konu alır) betimlendiği gibi mahvoldu.

Aktör: Ronald Reagan ve ABD ekonomisinin yeniden yapımı

Eski aktör ve eski California valisi Ronald Reagan 1981'de ABD başkanı olduktan sonra Margaret Thatcher'ı geçti. Reagan hükümeti gelir vergilerini düşürerek, bu indirimlerin zenginlere, yatırımlarının meyvelerinin çoğunu ellerinde tutmaları sayesinde, yatırım yapmak ve servet yaratmak için daha büyük şevk vereceğini açıkladı. İddialarına göre, daha çok zenginlik yaratılınca, zenginler daha çok harcayacak, başkaları için daha çok iş ve gelir yaratacaktı. Buna **damla teorisi** denir. Aynı zamanda, yoksullara verilen destek de azaltıldı (özellikle konutta) ve daha sıkı çalışmak için daha fazla şevkleri olsun diye asgari ücret de donduruldu. Şöyle bir düşünecek olursanız bunun acayip bir mantık olduğunu görürdünüz: İnsanlar daha çok çalışsın diye zengini madem daha zenginleştirmek gerekiyordu da, neden yoksulu daha yoksullaştırmak gerekiyordu? Acayip olsun olmasın, **arz ekonomisi** olarak bilinen bu mantık ABD'de son otuz yılda (ve sonrasında) ekonomi politikasının temel inancı haline geldi.

İngiltere'de olduğu gibi, enflasyonu azaltmak amacıyla faiz oranları artırıldı. 1979 ve 1981 arasında, faiz oranları yılda yaklaşık yüzde 10'lardan yüzde 20'nin üzerine çıktı. Halihazırda avantajı Japonya ve diğer yabancı rakiplere kaptırmakta olan ABD'deki imalat sanayiinin önemli bir bölümü finansal maliyetlerdeki böyle bir artışı kaldıramazdı. Geleneksel sanayinin kalbi Orta Batı, "Pas Kuşağına" dönüştü.

ABD'de o dönemdeki finansal serbestleşme günümüzdeki finansal sistemin temelini attı. Şirketlerin **düşmanca ele geçi-**

rilmesinde görülen hızlı artış ABD'deki şirket kültürünün tümünü değiştirdi. Bu ele geçirmeleri gerçekleştirenlerin çoğu, 1987 yılı yapımı *Wall Street* adlı filmdeki, Gordon "Açgözlülük iyidir" Gekko'nun ölümsüzleştirdiği, yalnızca **varlık sıyırma** (şirketin uzun dönemli finansal kapasitesi üzerindeki etkilerine bakmaksızın, değerli varlıkların satışı) ile ilgilenen "şirket avcılarıydı". Şirketler böyle bir akıbetten kaçınmak için, kâr paylarını öncekinden daha hızlı dağıtmak zorundalardı. Aksi takdirde sabırsız hissedarlar satış yaparak hisse fiyatlarını düşürür ve şirketi daha büyük bir tehlike olan düşmanca ele geçirilmeyle karşı karşıya bırakırlardı. Şirketlerin hızlı kâr payı dağıtmalarının en kolay yolu **ekonomik küçülme** idi, yani çabuk sonuç almak için işgücünü ve yatırımları gerekenden daha asgari düzeye indiriyorlardı ve böylece şirketin uzun vadede başarılı olma şansını ortadan kaldırmış oluyorlardı.

Üçüncü Dünya borç krizi ve Üçüncü Dünya Sanayi Devrimi'nin sonu

1970'lerin sonlarında ve 1980'lerin başlarında, ABD'deki yüksek faiz oranı politikasının en uzun soluklu mirası (bazen o zamanki Amerikan merkez bankası başkanının adına istinaden Volcker Şoku da denir) ABD'ye *değil*, gelişmekte olan ülkelere kaldı.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu, 1970'lerde ve 1980'lerin başında, kısmen sanayileşmelerini finanse etmek, kısmen de petrol krizlerinin ardından pahalılaşan petrolü satın alabilmek için ağır bir borç yükünün altına girmişlerdi. ABD'deki faiz oranları iki katına çıktığında, uluslararası faiz oranları da iki katına çıktı. Bu da 1982'de Meksika'yla başlayarak, gelişmekte olan ülkelerin yabancı ülkelere olan borçlarını ödeyememelerine yol açtı. Bu **Üçüncü Dünya Borç Krizi** olarak bilinir, çünkü gelişmekte olan dünyaya o sıralar, Birinci Dünya (ileri kapitalist dünya) ve İkinci Dünya'nın (sosyalist dünya) ardından Üçüncü Dünya deniyordu.

Ekonomik krizlerle karşı karşıya kalan gelişmekte olan ülkeler, Bretton Woods Kurumlarına (IMF ve Dünya Bankası) başvurmak zorunda kaldılar. Bu kurumlar da borç alan ülkelerin **yapısal değişim programını** (YDP) uygulamalarını şart koştu ki bu program devletin ekonomideki rolünün, bütçe kesintileri, kamu iktisadi teşebbüslerinin özelleştirilmesi ve özellikle uluslararası ticaret mevzuatının azaltılması suretiyle küçültülmesini gerektiriyordu.

YDP'nin sonuçları en hafif deyimiyle son derece moral bozucu oldu. Birçok ülke gerekli tüm "yapısal" reformları yerine getirdikleri halde, 1980 ve 1990'larda çarpıcı bir büyüme durgunluğu yaşadı. Latin Amerika'daki (Karayipler dahil) kişi başına düşen gelir artış oranı 1960–80'de yüzde 3,1 iken, 1980–2000'de yüzde 0,3'e düştü. Afrika'nın Sahra-Altı bölgesinde de, kişi başına gelir bu dönemde düştü; 2000'de 1980'dekinden yüzde 13 düşüktü. Sonuç, Üçüncü Dünya Sanayi Devrimi'nin etkili bir şekilde bloke edilmesi oldu. "Üçüncü Dünya Sanayi Devrimi" ifadesi, Cambridgeli ekonomist Ajit Singh'in, sömürge olmaktan kurtulan, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma tecrübelerini tanımlamak için kullandığı bir ifadeydi.

Sadece Şili'de, o da Pinochet'nin diktatörlüğü (1974–90) sırasında kayda değer bir insani maliyet pahasına, 1980 ve 1990'ların neoliberal politikaları başarılı oldu.[30] Bu dönemdeki diğer başarı hikâyelerinin hepsi kapsamlı olarak devlet müdahalelerinden yararlanan ve yalnızca derece derece liberalleşen ekonomilerdi. Bunun en iyi örnekleri Japonya, Doğu Asya'nın "kaplan" (veya hayvan tercihinize bağlı olarak "ejderha") ekonomileri (Güney Kore, Tayvan ve Singapur) ve giderek artan bir biçimde Çin'di.

Duvar yıkılır: sosyalizmin çöküşü

Daha sonra 1989'da, çok önemli bir değişim yaşandı. Sovyetler Birliği'nin açılmaya başladığı o yıl Berlin Duvarı yıkıldı. Almanya yeniden birleşti (1990) ve Doğu Avrupa ülkelerinin

çoğu komünizmden vazgeçti. 1991 itibariyle, Sovyetler Birliği parçalanmıştı. Çin'in 1978'den itibaren azar azar da olsa açılması ve liberalleşmesi ve Vietnam'ın da (1975'de komünist yönetim altında birleşmişti) 1986'da "açık kapı" politikasını (Doi Moi) benimsemesiyle birlikte, sosyalist blok, başta Kuzey Kore ve Küba olmak üzere, birkaç tutucu devlete indirgenmişti.

Sosyalist ekonomilerin problemleri zaten iyi biliniyordu: giderek artan çeşitlilikteki bir ekonomiyi planlamanın zorluğu, performans ve ödül arasındaki zayıf halkalardan doğan teşvik sorunları ve görünürde eşit bir toplumda politik olarak belirlenmiş yaygın eşitsizlik (*bkz.* Dokuzuncu Bölüm). Ancak en azılı sosyalizm karşıtları dahil pek az kişi, bu bloğun bu kadar çabuk yıkılacağını düşünmüştü.

Esas sorun, Sovyet bloğu ekonomilerinin esas olarak ikinci kalite teknolojilere dayalı alternatif bir ekonomik sistem kurmaya çalışmış olmalarıydı. O alanlara akıtılan orantısız kaynaklar sayesinde uzay ve silah teknolojileri gibi alanlarda dünyada başı çekiyorlardı kuşkusuz. (ne de olsa, Sovyetler Birliği 1957'de uzaya insan gönderen ilk ülkeydi). Bununla birlikte, vatandaşlarına ancak (Berlin Duvarı'nın yıkılmasının ardından çabucak müzelik olan plastik karoserli Doğu Alman arabası Trabant'la sembolleşen) ikinci kalite tüketici ürünleri sunabildiği açıklığa kavuşunca, vatandaşlar da ayaklandı.

Sonraki yaklaşık on yılda, Doğru Avrupa'daki sosyalist ülkeler kapitalizme (geri) geçiş yapmak için apar topar bir atılım yaptılar. Birçokları "geçişin" hızlı bir şekilde *yapılabileceğini* düşünüyordu. Kuşkusuz bu sadece, kamu iktisadi teşebbüslerini özelleştirmek ve ne de olsa, en "doğal" insani kurumlardan biri olan piyasa sistemini tekrar yürürlüğe koymak meselesiydi. Kimileri de eski hâkim seçkin grubun yeniden bir araya gelerek değişikliğe direnmemesi için geçişin çok hızlı yapılmak *zorunda olacağını* söylüyordu. Çoğu ülke "Büyük Patlama" reformlarını benimseyerek, kapitalizmi bir gecede geri getirmeye çalıştı.

Sonuç, çoğu ülkede tam anlamıyla bir felaket oldu. Yugoslavya bölündü, savaşlar ve etnik temizlik başladı. Sovyetler Birliği'nin birçok eski cumhuriyeti derin buhranlar yaşadı. Rusya'da ekonomik çöküntü ve bunun sonucunda doğan işsizlik ve ekonomik güvensizlik o kadar çok ruhsal bunalım, alkolizm ve başka sağlık problemlerine yol açtı ki geçiş öncesi trendler devam etmiş olsaydı, daha milyonlarca insanın ölmüş olacağı tahmin ediliyor.[31] Birçok ülkede eski seçkin kesim sadece "takımlarını değiştirip", kendilerini parti *aparatçiklerinden* işadamlarına dönüştürerek, fırsatçı uygulamalar ve özelleştirme sürecindeki "tüyo ile alıp satmalar" sayesinde devlet varlıklarını çok ucuza elde ederek muazzam ölçüde zenginleşti. Orta Avrupa ülkelerinin (Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya) durumu, reformlarını aşama aşama yapmaları ve daha becerikli olmaları sayesinde, özellikle de 2004'de Avrupa Birliği'ne katıldıktan sonra iyileşti. Ancak bu ülkelerin durumunda bile, geçiş deneyimini büyük bir başarı olarak alkışlamak zordur.

Sosyalist bloğun çöküşü "serbest piyasanın zafer gösterilerinin" başlamasına yol açtı. O zamanın Amerikalı yenimuhafazakâr düşünürü Francis Fukuyama gibi bazıları, en iyi ekonomik sistemin kapitalizm olduğunun nihayet kesin olarak anlaşıldığı gerekçesiyle, (dünyanın değil ama) "tarihin sonunun" geldiğini ilan etti. Kapitalizmin, her biri kendi özel güçlü ve zayıf yanları olan çok çeşitli biçimlerde ortaya çıktığı olgusu ise bazı insanların sevinçten havalara uçtuğu o günlerde görmezden gelindi.

Hazır olsun olmasın, tek dünya: küreselleşme ve yeni dünya ekonomik düzeni

1990'ların ortalarında, neoliberalizm bütün dünyaya yayılmıştı. Eski sosyalist dünyanın çoğu, ister "Büyük Patlama" reformlarıyla, ister Çin ve Vietnam örneğinde olduğu gibi, aşama aşama fakat sürekli açılma ve serbestleşmeyle olsun,

kapitalist dünya ekonomisine absorbe olmuştu. Bu zaman itibariyle, piyasa açılımı ve liberalleşme de gelişmekte olan ülkelerin çoğunda kayda değer ölçüde gelişmişti. Çoğu ülkede bunun hızla gerçekleşmesinin nedeni YDP (Yapısal Değişim Programı) idi, fakat Hindistan'da olduğu gibi gönüllü politik değişiklikler vasıtasıyla bu programın daha aşamalı şekilde uygulandığı bazı ülkeler de vardı.

Bu sıralarda, yeni bir küresel entegrasyon çağını işaret eden bazı önemli uluslararası anlaşmalar imzalandı. 1994'te, NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) ABD, Kanada ve Meksika arasında imzalandı. Bu, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan bir ülke arasında yapılan ilk büyük serbest ticaret anlaşmasıydı. 1995'te, GATT'ın Uruguay ayağındaki görüşmelerin sonucunda, GATT'ın WTO (Dünya Ticaret Örgütü) olarak genişlemesine karar verildi. WTO'nun kapsadığı alanlar daha çoktur (patent ve marka gibi entelektüel mülkiyet hakları ve takas hizmetleri gibi) ve yaptırım gücü de yine GATT'dan daha fazladır. Ekonomik entegrasyon, 1993'te "Tek Piyasa" ("dört hareket özgürlüğü" –mallar, hizmetler, insanlar ve para– adı verilen prensip ile birlikte) projesinin tamamlanması ve İsveç, Finlandiya ve Avusturya'nın 1995'deki katılımıyla birlikte AB'de daha da ilerledi.* Bunun birleşik sonucu ise daha serbest (tamamen serbest olmasa da) ticarete doğru, çok daha hızlı yönelmiş bir uluslararası ticaret sisteminin oluşturulması oldu.

Diğer yandan küreselleşme fikri de zamanın belirleyici konsepti olarak ortaya çıktı. Kuşkusuz uluslararası ekonomik entegrasyon on altıncı yüzyıldan bu yana devam ediyordu, ancak yeni küreselleşme anlatısına göre, bu süreç yepyeni bir aşamaya ulaşmıştı. Bunlar, "mesafenin ölmesine" yol açmakta olan ulaşımdaki (uçakla yolculuk, konteynerle yükleme) ve iletişimdeki (internet) teknolojik devrimler sayesinde

---

* Soğuk Savaş'ta "tarafsız" olan bu ülkeler Batı Avrupa'da olmalarına rağmen, AB ile aralarına mesafe koydular.

olmuştu. Küreselleşme taraftarlarına göre, ülkelerin bu yeni gerçekliği kucaklamaktan ve yurtiçi ekonomilerini bir yandan liberalleştirirken, diğer yandan sınırlarını uluslararası ticaret ve yatırımlara tamamen açmaktan başka bir seçenekleri yoktu. Bu kaçınılmaz duruma direnen ve teknolojik gelişmeleri tersine çevirerek geçmişte kalmış bir dünyayı geri getirebileceklerini düşünenlere "modern Ludistler" denerek alay edildi. *Sınırsız Dünya, Dünya Düzdür* ve *Hazır Olun Olmayın, Tek Dünya* gibi kitap isimleri bu yeni söylemin özünü birkaç sözcükle ortaya koyar.

Sonun başlangıcı: Asya finans krizi

1980'lerin sonlarındaki ve 1990'ların başlarındaki coşku uzun sürmedi. "Cesur yeni dünya"da her şeyin yolunda olmadığına dair ilk işaret 1995'de Meksika'da yaşanan mali krizle birlikte geldi. Çok fazla insan, serbest piyasa politikalarını tam anlamıyla benimsemiş ve NAFTA'yı imzalamış bu ülkenin bir sonraki mucize ekonomi olacağı gibi gerçek dışı bir beklentiyle, Meksika finansal varlıklarına yatırım yapmışlardı. Meksika'yı, ABD ve Kanada hükümetleri (yeni serbest ticaret ortaklarında bir çöküş yaşanmasını istemiyorlardı) ve aynı zamanda IMF, mali destek vererek kurtardılar.

1997'de, Asya mali kriziyle birlikte daha büyük bir şok ortaya çıktı. O zamana dek başarılı olan birkaç Asya ekonomisinde ("MIT ekonomileri" adı verilen Malezya, Endonezya ve Tayland ile Güney Kore) mali sorunlar baş gösterdi. Suçlu, **aktif balonlarının** patlamasıydı (gerçek dışı beklentilere dayanarak, aktif fiyatlarının gerçekçi seviyelerin üzerine yükselmesi).

Bu ülkeler ekonomilerini açmada diğer gelişmekte olan bölgelere göre daha ihtiyatlı davranmış olsalar da, 1980'lerin sonları ile 1990'ların başlarında finans piyasalarını oldukça radikal bir biçimde açmışlardı. Artık daha az kısıtlamayla karşı karşıya kalan bankaları da daha düşük faiz oranları olan

zengin ülkelerden borç aldılar. Buna karşılık zengin ülkelerin bankaları da yıllardır ekonomik sicilleri mükemmel olan ülkelere borç vermenin çok az bir riski olduğunu düşündüler. Yabancı sermaye girişi arttıkça, varlık fiyatları da arttı ki bu da Asya ülkelerindeki şirket ve kişilerin, artık daha değerli olan varlıklarını teminat olarak kullanarak daha fazla borçlanmalarına yol açtı. Süreç çok geçmeden kendi kendini gerçekleştiren bir kehanet haline geldi, çünkü varlık fiyatlarının gitgide yükseleceği beklentisi daha fazla borç almayı ve vermeyi meşrulaştırdı (tanıdık geliyor mu?). Daha sonra bu varlık fiyatlarının sürdürülemez olduğu ortaya çıktığında ise paralar çekildi ve ardından mali krizler geldi.

Asya krizi etkilediği ekonomilerde devasa bir yara izi bıraktı. Yüzde 5'lik (kişi başına) büyümenin "durgunluk" olarak kabul edildiği ekonomilerde, hasıla 1998'de Endonezya'da yüzde 16, diğer ekonomilerde yüzde 6-7 *düştü*. Refah devleti boyutunun küçük olduğu göz önüne alınacak olursa, işsizliğin fukaralık anlamına geldiği toplumlarda on milyonlarca insan işten çıkarıldı.

IMF ve zengin ülkelerden gelen destek parasına karşılık, krizin vurduğu Asya ülkeleri (hepsi de piyasalarını, özellikle finans piyasalarını liberalleştirmeye yönelik) birçok politika değişikliğini kabul etmek zorunda kaldı. Asya krizi, Asya ekonomilerini daha piyasa ağırlıklı bir yöne iterken (hemen ardından Brezilya ve Rusya krizleri de geldi) aslında Soğuk Savaş sonrası serbest piyasanın zafer gösterisi hakkındaki ilk şüphe tohumlarını da ekti. Çoğu, 2008'deki küresel mali krizin ardından tanık olduklarımızla aynı çizgide olmak üzere, küresel mali sistemde reform yapma ihtiyacı hakkında ciddi tartışmalar yapıldı. Küreselleşmenin birçok önde gelen savunucusu dahi (örneğin, *Financial Times* köşe yazarı Martin Wolf ve serbest ticaret ekonomisti Jagdish Bhagwat) uluslararası serbest sermaye akışlarına izin vermenin akılcılığını sorgulamaya başladı. Yeni küresel ekonomide her şey yolunda değildi.

Yalancı tan: dot.com patlamasından Büyük İtidale

Bu krizler kontrol altına alınınca, küresel mali reform konuşmaları da geri plana kaydı. ABD'de, aksi yöndeki büyük bir hamle, yapısal olarak ticari bankacılığı yatırım bankacılığından ayıran, ikonik Yeni Anlaşma mevzuatı, 1933 Glass-Steagall Yasası'yla geldi.

2000 yılında ABD'de dot.com balonu (yakın gelecekte hiçbir kâr üretme beklentisi olmayan internet tabanlı şirketler hisselerine mantık dışı yüksek seviyelerde değer kazandırdıklarında) patladı. ABD Merkez Bankası müdahale ederek faiz oranlarını düşürdükten ve başka zengin ekonomilerin merkez bankaları da aynısını yaptıktan sonra panik çok geçmeden yatıştı.

Bundan sonra, milenyumun ilk yılları, zengin ülkelerde özellikle ABD'de çok iyi gidiyor gibi görünüyordu. Büyüme tam olarak muhteşem olmasa da sağlamdı. Varlık fiyatları (emlak fiyatları, şirket hisseleri vb.) sonsuza dek yükseliyormuş gibiydi. Enflasyon düşük seviyelerde duruyordu. Ekonomistler (Şubat 2006 ile Ocak 2014 arasında Merkez Bankası Kurulu'nun başkanı olan Ben Bernanke dahil) ekonomi biliminin nihayet **ani yükseliş ve düşüşleri** (ekonominin büyük marjlarla inip çıkması) fethettiği "Büyük Ilımlılık"tan söz etti. Ağustos 1987 ile Ocak 2006 arasında Merkez Bankası Kurulu başkanı olan Alan Greenspan'e, enflasyonu körüklemeden veya mali sorunları davet etmeden kalıcı bir ekonomik canlılığı yönetmede neredeyse sihirli bir beceriye sahip olmasından dolayı (Watergate skandalını açığa vurmasıyla ün kazanmış olan Bob Woodward'ın yazdığı biyografisinin başlığıyla ölümsüzleşen) "Maestro" unvanı verildi.

2000'lerin ortalarında, dünya nihayet yirmi yılın ardından Çin'in "mucize" büyümesini hissetmeye başladı. 1978'de, Çin ekonomisi, ekonomik reformunun başlarında dünya ekonomisinin yalnızca yüzde 2,5'una tekabül ediyordu.[32] Bunun dünya üzerinde çok az etkisi vardı; dünya malları ihracatın-

daki payı ise yalnızca yüzde 0,8'di.[33] 2007 itibariyle, bu rakamlar sırasıyla yüzde 6 ve 8,7'ye yükseldi.[34] Doğal kaynaklardan görece az nasibini almış ve aşırı hızlı büyüyen Çin, dünyadan yiyecek, mineral ve yakıt emmeye başlayınca büyüme ağırlığının etkisi giderek daha güçlü hissedildi.

Bu durum da Afrika ve Latin Amerika'daki hammadde ihracatçılarına bir destek vererek, 1980'ler ve 1990'larda kaybettikleri avantajın bir kısmını telafi etmelerine olanak sağladı. Çin ayrıca bazı Afrika ülkelerine borç veren ve yatırım yapan önemli bir ülke haline geldi ki bu da Afrika ülkelerine Bretton Woods Kurumları ve ABD ve Avrupa ülkeleri gibi geleneksel bağışçılarla müzakere etmede biraz avantaj sağladı. Latin Amerika ülkelerinde, bu dönem, birtakım ülkelerde onlara çok az hizmet etmiş neoliberal politikalardan bir ayrılma da görüldü. Brezilya (Lula), Bolivya (Morales), Venezüella (Chavez), Arjantin (Kirchner), Ekvator (Correa) ve Uruguay (Vasquez) en öne çıkan örneklerdi.

Duvarda bir çatlak: 2008'deki küresel mali kriz

2007'nin başlarında, ABD finans firmalarının önceki konut patlamasında verdikleri, örtmeceli bir biçimde "yüksek faizli" (siz buna "zamanında ödenememe olasılığı fazla olan" deyin) adı verilen ipotek karşılığı borçların (mortgage) geri öde(neme)mesi hakkında endişelenenler alarm çanlarını çalıyordu. Ev fiyatlarının artmaya devam edeceği beklentisiyle, düzenli bir geliri olmayan ve inişli çıkışlı kredi geçmişleri olan insanlara ödeyebileceklerinden fazla borç para verilmişti. En kötü ihtimalle, evlerini satarak borçlarını ödeyebilecekleri varsayılmıştı. Üstüne üstlük, binlerce veya hatta yüz binlerce yüksek riskli ipotek karşılığı borç, İDMK ve TBS (bu aşamada ne olduğunu bilmenize gerek yok; bunları Bölüm 8'de açıklayacağım) gibi "bileşik" finansal ürün halinde birleştirildi ve düşük riskli varlıklar olarak sayıldı; buradaki varsayım da aynı anda çok sayıda borçlunun başının derde girmesi olasılı-

ğının, tek tek borçluların başlarının derde girme olasılığından çok daha düşük olduğuydu.

İlk başlarda, ABD'deki ipotek karşılığı borçların 50-100 milyar dolar arasında (az bir miktar olmasa da sistem tarafından kolayca absorbe edilebilecek bir miktar) olduğu tahmin ediliyordu (veya en azından birçokları o sıralar öyle iddia ediyordu). Bununla birlikte kriz, yatırım bankaları Bear Stearns ve daha sonra Lehmann Brothers'ın iflasıyla birlikte, 2008 yazında adamakıllı patlak verdi. Muazzam bir mali panik dünyayı kasıp kavurdu. Hatta ne getireceği bilinmeyen bileşik finansal ürünlerden yüksek miktarlarda çıkardıkları ve satın aldıkları için, finans sanayindeki çok saygıdeğer bazı isimlerin de başının büyük dertte olduğu ortaya çıktı.

"Keynes baharı" ve serbest pazar ortodoksisinin (bir intikamla) geri dönüşü

Belli başlı ekonomilerin ilk tepkileri Büyük Buhran'ın ardından gelen tepkilerden çok farklıydı. Makroekonomik politikalar çok büyük bütçe açıklarının gelişmesine izin vermek anlamında Keynesçiydi; bu, en azından, harcamalar düşen vergi gelirleriyle orantılı biçimde kesilmeyerek ve bazı durumlarda devlet harcamaları artırılarak yapılıyordu (Çin bunu en agresif biçimde yaptı). Belli başlı finansal kurumlar (Birleşik Krallık'taki Scotland Royal Bank gibi) ve sanayi firmaları (ABD'deki GM ve Chrysler gibi) kamu parasıyla kurtarıldı. Merkez bankaları faiz oranlarını tarihi seviyelere indirdi; örneğin, England Bank 1964'deki kuruluşundan bu yana faiz oranını en düşük seviyeye çekti. Faiz oranlarını daha fazla indiremediklerinde ise, **parasal genişleme** (temel olarak, merkez bankasının hiç yoktan para yaratıp esas olarak devlet tahvili satın alarak ekonomiye salması) olarak bilinen şeye başvurdular.

Bununla birlikte çok geçmeden serbest piyasa ortodoksisi geri gelip intikamını aldı. Mayıs 2010 dönüm noktası oldu. Birleşik Krallık'ta Muhafazakâr Parti önderliğindeki koalisyon

hükümetinin iktidara gelmesi ve o ay içindeki Yunanistan'a avro bölgesi kurtarma programının dayatılması, eski dengeli bütçe doktrininin geri dönüşünü işaret ediyordu. Harcamaların radikal biçimde kesildiği **kemer sıkma** bütçeleri Birleşik Krallık'ta ve PIIGS adı verilen ekonomilerde (Portekiz, İtalya, İrlanda, Yunanistan ve İspanya) dayatılmıştı. ABD'de Cumhuriyetçilerin başarısının Obama hükümetini 2011'de muazzam bir harcama kesintisi programını kabul etmeye zorlaması ve 2012'de imzalanan Avrupa Mali Sözleşmesi'yle çekirdek Avrupa ülkelerinin bütçe açığı karşıtı tercihlerinin yeniden meşrulaşması, işleri bu yönde daha da ilerletti. Tüm bu ülkelerde, fakat özellikle Birleşik Krallık'ta, sağ kanat, bütçeyi dengeleme argümanını, daima küçültmek istedikleri refah devletini iyice budamak için bir bahane olarak kullanıyor.

Sonuçlar: kayıp on yıl mı?

2008 krizinin yıkıcı sonuçları oldu ve bunun sonu da henüz görünmüyor. Krizden dört yıl sonra 2012'nin sonunda, zengin ülkelerin Paris merkezli kulübü (bir avuç gelişmekte olan üye ülkeyle birlikte) OECD'nin (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) otuz dört üye ülkesinin yirmi ikisinde kişi başına düşen hasıla 2007'dekinden düşük seviyedeydi.* Fiyat enflasyonunun etkisi çıkarıldığında, 2012'de kişi başı GSYİH, Yunanistan'da 2007'deki seviyeden yüzde 26, İrlanda'da yüzde 12, İspanya'da yüzde 7 ve İngiltere'de yüzde 6 daha düşüktü. Diğer ülkelere göre krizi daha iyi atlattığı söylenen ABD'de bile yine de 2007 seviyesinin yüzde 14 altındaydı.**

---

* OECD 1961'de kuruldu ve Avrupa ülkelerinin çoğu ile Türkiye, ABD ve Kanada'yı kapsar. 1970'lerin ortalarında, Japonya, Finlandiya, Avustralya ve Yeni Zelanda da üye oldu. 1990'ların ortalarından itibaren, birkaç eski sosyalist ülke (Macaristan ve Estonya) ve bazı daha zengin gelişmekte olan ülkeler (Meksika ve Şili) katıldı.

** Bu kitabın yazıldığı sırada (Ocak 2014'ün başı) 2013 rakamları yayımlanmamıştı, fakat OECD verileri temel alınarak yapılmış koşullu bir tahmine göre, OECD'ye üye yirmi dört ülkenin on dokuzunda 2013'ün üçüncü çeyreğindeki kişi başı hasıla 2007'dekinden düşük kaldı.

Kemer sıkma bütçesiyle birlikte, bu ülkelerin birçoğundaki ekonomik iyileşmenin geleceği belirsizdir. Sorun şu ki durgunlaşmakta (ve hatta daralmakta) olan bir ekonomide kamu harcamalarındaki radikal bir kesinti iyileşmeyi durdurur. Bunu zaten Büyük Buhran sırasında görmüştük. Sonuç olarak, bu ülkelerin birçoğunun 2007'de bulundukları duruma geri dönebilmeleri on yıla yakın sürebilir. Japonya'da (1990'lar) ve Latin Amerika'da (1980'ler) olduğu gibi, bir "kayıp on yılın" ortasında olabilirler.

Tahminlere göre, kriz en karanlık döneminde dünya çapında 80 milyon kişinin işsiz kalmasına yol açtı. İspanya ve Yunanistan'da, krizden önce yaklaşık yüzde 8 olan işsizlik 2013 yazında sırasıyla yüzde 26 ve 28'e çıktı. Genç işsizlerin oranı ise yüzde 55'in üzerindedir. ABD ve Birleşik Krallık gibi, işsizliği "daha hafif" yaşayan ülkelerde bile resmi işsizlik oranları yüzde 8-10'lara ulaştı.

Çok mu geç?: reform olasılıkları

Krizin ölçeğine rağmen, politik reformların gelişi yavaş oldu. Krizinin nedeni finans piyasasının aşırı liberalleşmesi olduğu halde, finansal reformlar oldukça yumuşak yapılıyor ve çok yavaş yürürlüğe konuyor (bu, birkaç yıldır devam ediyor, halbuki geçmişte, ABD bankalarının çok daha sert Yeni Anlaşma finans reformlarına uymak için bir yıllık süreleri vardı). Hafif ve yavaş reformların bile yapılmadığı, aşırı derece karmaşık finansal ürünlerin ticareti gibi finans alanları var.

Kuşkusuz bu eğilim tersine çevrilebilir. Ne de olsa Buhran sonrası, hem ABD hem de İsveç'te reformlar, ekonomik gerileme dönemi ve zorluğun ardından birkaç yıl sonra geldi. Doğrusunu isterseniz, 2012 baharında Hollanda, Fransa ve Yunanistan'daki seçmenler kemer sıkma yanlısı partilere oy vermediler; 2013'de İtalyanlar da aynı şeyi yaptı. AB birçok insanın tasavvur ettiğinden daha sert bazı düzenlemeler (örneğin finansal işlem vergisi, finansal sektör ikramiyelerinde

faiz tavanı gibi) getirdi. Genellikle süper zenginlerin cenneti olarak görülen İsviçre, 2013'te vasat performansı olan üst düzey yöneticilerin yüksek ödüller almalarını önleyen bir yasa çıkardı. Finansal reformla ilgili daha yapılması gereken çok şey olduğu halde, bunlar aslında krizden önce olanaksız olarak görülebilecek gelişmelerdir.

Daha Fazla Bilgi İçin

P. BAIROCH *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (New York ve Londra: Harvester Wheatsheaf, 1993).

H.-J. CHANG *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (Londra: Anthem, 2002). Türkçe çevirisi: *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü* (İstanbul: İletişim Yayınları, 2003).

B. EICHENGREEN *The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007).

A. GLYN *Capitalism Unleashed* (Oxford: Oxford University Press, 2007).

D. LANDES *The Unbound Prometheus* (Cambridge: Cambridge University Press, 2003).

A. MADDISON *Contours of the World Economy, 1-2030 AD* (Oxford: Oxford University Press, 2007).

S. MARGLIN ve J. SCHOR (EDL.) *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Clarendon, 1990).

D. NAYYAR *Catch Up: Developing Countries in the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 2013).

Dördüncü Bölüm

BIRAKIN YÜZ ÇİÇEK AÇSIN

Ekonomi Bilimi Nasıl "Yapılır"

"Her müşteri arabasını istediği renge boyatabilir; araba siyah olduğu müddetçe bu hiç sorun olmaz."
HENRY FORD

"Bırakın, yüz çiçek açsın, bırakın, yüz düşünce okulu yarışsın."
MAO ZEDONG

Hepsini Yönetecek Tek Bir Yüzük mü? Ekonomi Bilimine Yaklaşımların Çeşitliliği

Çoğu ekonomistin sizi inandırmak istediğinin aksine, sadece tek tür bir ekonomi bilimi (neoklasik ekonomi) yoktur. Bu bölümde, genelde bilindiği üzere, en az dokuz ekonomi bilimi çeşidini yani okulunu ele alacağım.*

Fakat bu okullar uzlaşmaz düşmanlar değildir, aralarındaki sınırlar belirsizdir.[1] Ancak ekonomiyi kavramlaştırmanın ve açıklamanın (veya isterseniz ekonomi bilimi "yapmanın" diyebilirsiniz) farklı yöntemleri olduğunu bilmek önemlidir. Bu okullardan hiçbiri, diğerlerinden üstün olduğunu iddia edemez ve hakikat üzerinde tekel kuramaz.

Nedenlerden biri, teorinin yapısıdır. Fizik gibi doğa bilimleri dahil bütün teoriler muhakkak soyutlama gerektirir ve dolayısıyla gerçek dünyanın karmaşıklığının her yönünü kucaklaması mümkün değildir.[2] Bu, hiçbir teorinin her şeyi açıklayamayacağı anlamına gelir. Her teorinin, neleri öne çıkarıp neleri göz ardı ettiğine, şeyleri nasıl kavramsallaştırdığına ve aralarındaki ilişkileri nasıl analiz ettiğine bağlı olarak belli güçlü ve zayıf yönleri vardır. Her şeyi bütün diğer teorilerden daha iyi açıklayabilen bir teori (veya *Yüzüklerin Efendisi*'nin hayranıysanız "hepsine hükmedecek tek bir yüzük"[3] diyebilirsiniz) diye bir şey yoktur.

---

* Küçük okulları da hesaba katacak olursak, sayı daha da fazladır (Yeni-Ricardoculuk, Latin Amerika Yapısalcılığı, feminist ekonomi bilimi, ekolojik ekonomi bilimi gibi). Bazı bağımsız okulların alt okullarını da sayarsak sayı daha da artar (örneğin kalkınmacı gelenek altında listelenen farklı gruplar).

Buna ilaveten, doğabilimcilerin incelediği şeylerin aksine, insanların kendi özgür irade ve hayal güçleri vardır. Dış koşullara öylece tepki vermezler. Karl Marx'ın bir zamanlar güçlü ve etkili bir biçimde, "İnsanlar kendi tarihlerini yaparlar,"* sözleriyle de ifade ettiği gibi, bir ütopya hayal ederek, diğer insanları ikna ederek ve toplumu farklı biçimlerde örgütleyerek bu koşulları değiştirmeye çalışırlar ve genelde de başarılı olurlar. Ekonomi bilimi dahil insanları inceleyen herhangi bir disiplin, tahmin gücü hakkında alçak gönüllü olmak zorundadır.

Üstelik doğabilimlerinin aksine, ekonomi bilimi, her ne kadar birçok neoklasik ekonomist size yaptıklarının *değerden bağımsız* bir bilim olduğunu söylese de, değer yargıları içerir. Önümüzdeki bölümlerde de göstereceğim gibi, teknik kavramların ve kuru rakamların arkasında her tür değer yargısı bulunur: iyi yaşam nedir; azınlık görüşleri nasıl ele alınmalıdır; sosyal iyileştirmeler nasıl tanımlanmalıdır ve "çoğunluğun iyiliğini" sağlamanın ahlaken kabul edilebilir yolları nelerdir gibi.[4] Bir teori, bazı politik veya etnik bakış açılarına göre daha "doğru" olsa bile, başka bir teoriye göre daha doğru olmayabilir.

Kokteyller mi Yoksa İçki Dolabının Tümü mü?: Bu Bölümü Nasıl Okuyacaksınız

Okuyucunun farklı ekonomi okullarını öğrenmesi için iyi bir neden olmasına rağmen, siz vanilyalıdan başka bir dondurma çeşidi olmadığını sanırken aniden dokuz çeşit dondurma tatmanız istenirse, bunun oldukça bunaltıcı olabileceğini kabul ediyorum.

* Daha sonra, ardından, "bunu kendi seçtikleri koşullar altında yapmazlar" diye de ilave ederek, çevremizi değiştirdiğimizi, ama aynı zamanda onun ürünleri olduğumuzu da vurguladı.

Çok basitleştirerek anlatsam bile konuyu çok karmaşık bulabilirsiniz. Size yardımcı olmak için, her okulla ilgili sunumumun başında tek cümlelik bir özet verdim. Bu özetler elbette çok basit, ancak en azından size yeni bir şehre haritasız veya daha ziyade akıllı telefonsuz girerken hissettiğiniz ilk korkuyu yenmenize yardım edebilirler.

Birden fazla okul hakkında bilgi sahibi olmak isteyenler dahi dokuz okulun fazla olduğunu düşünebilirler. Buna katılıyorum. Onlar için, her biri belli meseleleri kapsayan iki ila dört okuldan oluşan birkaç "kokteyl" sundum. Bu kokteyllerden, KlMSKu veya KlKe gibi bazıları, mevcut anlaşmazlıklar göz önüne alındığında, içinde çokça acı biber sosu olan Bloody Mary'ye benzer. MKaKeKu veya KlMKaS gibi diğerleri birbirlerini tamamlayan farklı lezzetleri olan Planter's Punch'ı andırabilir.

Umudum, bu kokteyllerden bir ikisinin tadına baktığınızda, bütün içki dolabının tadına bakmak istemenizdir. Sonuna kadar gitmek istemeseniz bile, bir veya birkaçının tadına bakmanız size ekonomi bilimi "yapmanın" birden fazla yolu olduğunu göstermiş olacaktır.

Klasik Okul

Tek cümlelik özet: Piyasa bütün üreticileri rekabet yoluyla tetikte tutar, o yüzden piyasayı rahat bırakın.

Günümüzde baskın olan neoklasik okuldur. Tahmin edebileceğiniz gibi, neoklasik ekonomiden önce klasik ekonomi vardı ki neoklasik onun mirasçısı kabul edilir (ilerde açıklayacağım gibi, Marksist okul da klasik okulun mirasçısı olduğunu iddia ediyordu.)

Klasik ekonomi (veya daha sonraları dendiği gibi klasik **siyasal ekonomi**) okulu on sekizinci yüzyılın sonlarında ortaya çıktı ve on dokuzuncu yüzyılın sonlarına dek alana hâkim oldu. Kurucusu, daha önce ele aldığımız Adam Smith'tir

Ekonomi kokteylleri

İçindekiler: A, D, Kl, Ka, Ku, Ke, M, N ve S,
yani

Avusturya, Davranışçı, Klasik
Kalkınmacı, Kurumsalcı
Keynesçi, Marksist, Neoklasik ve Schumpeterci.

Kapitalizmin canlılık ve yaşama gücüyle ilgili değişik görüşler için KlMSKe alın.

Bireyi kavramlaştırmanın farklı yollarını keşfetmek için NAD alın.

Grupların özellikle sınıfların nasıl kuramlaştırıldığını görmek istiyorsanız, KlMKeKu alın.

Ekonomi sistemlerinin sadece öğelerini değil de kendilerini de anlamak için MKaKeKu alın.

İlgi alanınız birey ve toplumun etkileşimi ise ANKuD alın.

Serbest piyasayı savunmanın farklı yöntemleri için KlAN alın.

Ara sıra neden devlet müdahalesine ihtiyaç duyduğumuzu anlamak için NKaKe alın.

Ekonomide piyasalardan çok daha fazlası olduğunu öğrenmek için MKuD alın.

Teknolojilerin nasıl geliştiklerini, üretkenliğin nasıl arttığını incelemek için KlMKaS alın.

Şirketlerin neden var olduklarını ve nasıl çalıştıklarını öğrenmek isterseniz, SKuD alın.

İşsizlik ve durgunlukla ilgili tartışmalar için KlKe alın.

(1723–90). Smith'in fikirleri on dokuzuncu yüzyılın başlarında üç yaklaşık çağdaşı, David Ricardo (1772–1823), Jean-Baptiste Say (1767–1832) ve Robert Malthus (1766–1834) tarafından daha da geliştirildi.

Görünmez el, Say Yasası ve serbest ticaret: Klasik okulun anahtar savları

Klasik okula göre, bireysel ekonomik aktörlerin kendi çıkarlarının peşinde koşmaları, sosyal açıdan maksimum ulusal zenginlik şeklinde yararlı bir sonuç ortaya çıkarır. Bu paradoksal sonucu piyasadaki rekabet gücü mümkün kılar. Kâr etme gayreti içindeki üreticiler, daha ucuz ve iyi mallar tedarik etmek için verdikleri mücadele sonucunda ürünlerini olası en az maliyetlerle üretir ve böylelikle ulusal hasılayı en yüksek düzeye çıkarır. Bu fikir **görünmez el** olarak bilinir ve tartışmaya açık bir biçimde, ekonomi bilimindeki en etkili metafor haline gelmiştir; gerçi Smith, bu metaforu *Ulusların Zenginliği* (*UZ*) adlı eserinde sadece bir kez kullanmış ve ona teorisinde önemli bir rol vermemiştir.*

Klasik ekonomistlerin çoğu, arzın kendi talebini yarattığını ifade eden Say Yasası'na inanırdı. Buradaki mantık, her ekonomik faaliyetin, kendi üretim miktarının değerine eşdeğer bir gelir (ücret, kâr vs.) yarattığıydı. Bu yüzden talepteki yetersizlik nedeniyle durgunluk gibi bir şeyin olamayacağı öne sürüldü. Herhangi bir durgunluk, savaş veya büyük bir bankanın iflası gibi harici faktörlerden kaynaklanabilirdi. Piyasanın bir durgunluk oluşturması doğal olarak mümkün olmadığı için, buna, örneğin bilinçli olarak açık bütçe harcamalarıyla karşılık vermeye çalışan herhangi bir devlet girişimi, doğal düzeni bozmakla suçlanırdı. Bu da klasik ekonomi

---

* Diğer çoğu klasik ekonomistin aksine Smith, insanların, çıkarcılığın yanı sıra, sempati, tutku ve sosyal normlara bağlılık gibi güdüleri olduğunun farkındaydı. Bu güdüler, *The Theory of Moral Sentiments* (Ahlaki Duygular Teorisi) adlı kitabının ana konularıydı.

günlerinde yarıda kesilebilecek veya hafifletilebilecek durgunlukların uzadığı anlamına geliyordu.

Klasik okul, örneğin korumacılık veya mevzuatla serbest ticareti kısıtlayacak herhangi bir devlet teşebbüsüne karşı çıkıyordu. Ricardo, **karşılaştırmalı üstünlük** kuramı olarak bilinen ve serbest ticaret savını daha da güçlendiren yeni bir uluslararası ticaret kuramı geliştirdi. Onun kuramı, bir ülke, hiçbir ürünü başka bir ülkeden daha ucuza üretemediğinde dahi, belli varsayımlar altında, aralarındaki serbest ticaretin her iki ülkenin de hasılalarını en yüksek düzeye çıkarmalarına olanak sağlayacağını gösteriyordu. Bunu, *karşılaştırmalı* üstünlükleri bulunan ürünlerde uzmanlaşarak ve bunları ihraç ederek başarabilirlerdi; nispi maliyet avantajı en büyük olanlar daha verimli ülkelerken, nispi maliyet dezavantajı en küçük olanlar daha az verimli ülkelerdi.*

Klasik okul, kapitalist ekonomiyi, Ricardo'nun deyişiyle "üç topluluk sınıfından" (kapitalistler, işçiler ve toprak sahipleri) oluşması yönünden inceledi. Okul, özellikle de Ricardo, uzun vadede herkesin yararı açısından, ulusal gelirden en büyük payın (yani kârlar) kapitalist sınıfa gitmesi gerektiğini, çünkü bu sınıfın yatırım yapan ve ekonomik büyümeyi yaratan tek sınıf olduğunu, işçi sınıfının birikim ve yatırım yapamayacak kadar yoksul olduğunu, arazi sahibi sınıfın da gelirlerini (aldığı kiraları), hizmetkâr çalıştırmak gibi "üretken olmayan" lüks tüketime harcadığını vurguladı. Ricardo ve takipçilerine göre, Britanya'daki artmakta olan nüfus, giderek kalitesi düşen toprağın ekilip biçilmesini zorunlu kıldığı için, mevcut (yüksek kalite) toprakların kiraları sürekli olarak artıyordu. Bu da kâr payının peyderpey düşerek yatırımlar

* Karşılaştırmalı üstünlükteki *karşılaştırmalı* bir ülkenin potansiyel olarak üretebileceği ürünler arasındaki kıyaslamayı gösterir. Bir ülkenin bir ürünü üretmede başka bir ülkeden daha etkin olma olasılığı *üstünlük* teriminde zaten belirtilmiştir. Teorinin daha detaylı bir yorumunu okumak istiyorsanız, *Sanayileşmenin Gizli Tarihi* adlı kitabımın "Altı Yaşındaki Oğlum Bir İş Bulmalı" başlıklı üçüncü bölümüne bakabilirsiniz.

ve büyümeyi tehdit ettiği anlamına geliyordu. Onun önerisi, tahıl üreticilerinin korumasını (o sıralar buna Britanya'da Mısır Yasası deniyordu) kaldırmak ve halen iyi kalite toprağın mevcut olduğu ülkelerden daha ucuza yiyecek ithal ederek, kâra giden payı ve dolayısıyla ekonominin yatırım ve büyüme becerisini artırmaktı.

Sınıf analizi ve karşılaştırmalı üstünlük: klasik okulun günümüzle ilişkisi

Klasik okul günümüzde az sayıda uygulayıcısı olan eski bir okul olmasına rağmen, günümüzle de halen ilişkilidir.

Bireyler yerine sınıflardan oluşan bir ekonomi görüşü, bir bireyin davranışlarının üretim sistemindeki yerinden nasıl güçlü bir biçimde etkilendiğini görmemizi sağlar. Her ne kadar çoğu ekonomi akademisyeni bu kavramı kullanmasa da, hatta varlığını inkâr etse de, pazarlama şirketlerinin stratejilerini oluşturmada halen sınıf kategorilerini kullanmaları, hâlâ, sınıfın konuyla çok yakından ilgili bir kategori olduğunu gösterir.

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisi, bir ülkenin teknolojilerini sabit olarak alması nedeniyle, statik bir teori olarak açık sınırlamaları olmasına rağmen, halen en iyi uluslararası ticaret teorilerinden biridir. Günümüzde baskın versiyon olan, Heckscher-Ohlin-Samuelson teorisi (kısaca HOS) olarak bilinen, neoklasik versiyondan daha gerçekçidir.* HOS bütün ülkelerin teknolojik ve örgütsel olarak her şeyi üretebildikleri varsayılır. Farklı ürünlerde uzmanlaşmayı tercih etmelerinin tek nedeni farklı ürünlerin, ülkeler arasında görece zenginlikleri farklılık gösteren farklı sermaye ve işgücü birleşimlerini kullanmasıdır. Bu varsayım gerçekçi olmayan var-

* Teoriye, fikri geliştiren iki İsveçli ekonomist Eli Heckscher ve Bertil Ohlin ile bu fikri mükemmelleştiren Amerikalı ekonomist (ve yirminci yüzyıldaki en ünlü ekonomi bilimi ders kitabının yazarı) Paul Samuelson'ın adı verilmiştir.

sayımlara götürür: Eğer Guatemala, BMW gibi mallar üretmiyorsa bunun nedeni üretememesi değil, Guatemala'nın işgücünün çok ve sermayesinin çok az olması ve bu arabaların üretimlerinin çok sermaye ve az işgücü gerektirdiği dikkate alındığında, bunları üretmenin ekonomik olmamasıdır.

Bazen yanlış, bazen modası geçmiş: Klasik okulun sınırlamaları

Klasik okulun bazı teorileri düpedüz yanlıştı. Okulun Say Yasası'na bağlılığı **makroekonomik** problemlerin (yani durgunluk veya işsizlik gibi ekonominin genel durumuyla ilgili sorunlar) üstesinden gelememesine yol açtı. Okulun **mikro ekonomik** seviyedeki piyasa teorisi (yani bireysel ekonomik aktörlerin seviyesi) de ciddi derecede sınırlıydı. Piyasadaki denetimsiz rekabetin neden sosyal açıdan makbul sonuçlar üretemediğini açıklayacak teorik gereçleri de yoktu.

Mantıksal açıdan yanlış olmasalar bile bazı klasik teorilerin günümüzdeki uygulanabilirlikleri sınırlıdır çünkü bunlar bizimkinden çok farklı bir dünya için tasarlanmışlardı. Klasik ekonominin birçok "demir yasasının" öyle demir filan olmadıkları ortaya çıktı. Örneğin klasik ekonomistler nüfus baskısının, tarım kiralarını artırarak yatırımların kesilebileceği boyuta kadar sanayi kârlarını sıkıştıracağını düşündüler, çünkü yiyecek üretimi teknolojilerinin ve doğum kontrolün nasıl gelişeceğini bilmiyorlardı ve bilemezlerdi de.

Neoklasik Okul

Bir cümlelik özet: Bireyler ne yaptıklarını biliyorlar, o yüzden onları rahat bırakın; tabii piyasaların aksadığı zamanlar hariç.

Neoklasik okul 1870'lerde, William Jevons (1835–32) ve Leon Walras'ın (1834–1910) çalışmalarından ortaya çıktı. Alfred Marshall'ın *Principles of Economics* (Ekonominin İlkeleri) adlı kitabının 1890'da yayımlanmasıyla da iyice tesis edildi.

Aşağı yukarı Marshall'ın dönemlerinde, neoklasik ekonomistler disiplinin, "siyasal ekonomi" olan geleneksel adını "ekonomi bilimine" çevirmeyi başardılar. Bu değişim, neoklasik okulun kendi analizinin, öznel değer yargıları gerektiren siyasal (ve dolayısıyla etik) boyutlardan yoksun, saf bir bilim olmasını istediğinin sinyalini veriyordu.

Talep faktörleri, bireyler ve takas: klasik okulla farklılıkları

Neoklasik okul, klasik okulun entelektüel mirasçısı olduğunu iddia etse de ismine "neo" önekini iliştirecek kadar da kendini farklı hissetmişti. Önemli farklılıkları aşağıdaki paragraflarda ele aldım.

Bir malın değerinin belirlenmesinde (tüketicilerin öznel ürün değerlendirmelerinden çıkan) talep koşullarının rolüne vurgu yaptı. Klasik ekonomistler bir ürünün değerinin arz koşullarıyla, yani üretim maliyetleriyle belirlendiğine inanıyorlardı. Maliyetleri, malı üretmede harcanan işgücü zamanıyla (bu **emek değer teorisi** olarak bilinir) ölçüyorlardı. Neoklasik ekonomistler bir ürünün değerinin (fiyat adını verdiler) aynı zamanda ürüne potansiyel müşterilerce ne kadar değer biçildiğine de bağlı olduğunu vurguladılar; bir şeyi üretmenin zor olması daha değerli olduğu anlamına gelmezdi. Marshall bu fikri, arzın değiştirilemediği kısa vadede, fiyatları belirlemede talep şartlarının daha önemli; daha çok (az) talep edilenden daha fazla (az) üretmek için daha fazla yatırımın (yatırım azalması) tesislerde yapılabildiği uzun vadedeyse arz şartlarının daha önemli olduğunu öne sürerek geliştirdi.

Neoklasik okul ekonomiyi, klasik okulun yaptığı gibi, farklı sınıfların derlemesi olarak değil de akılcı ve bencil bireylerin derlemesi olarak kavramlaştırdı. Neoklasik ekonomide tasavvur edilen birey daha çok tek boyutlu bir varlıktır; genellikle dar anlamda tanımlanan maddi yönden, hazzı en yüksek düzeye çıkarmaya (**işe yarama**) ve acıyı en aza indirmeye (**işe yaramama**) kendini adamış bir "haz makinesidir".

Beşinci Bölüm'de açıklayacağım gibi, bu, neoklasik ekonominin ifade gücünü ciddi ölçüde sınırlar.[5]

Neoklasik okul, ekonominin odak noktasını üretimden tüketim ve değiştokuşa kaydırdı. Klasik okul için, özellikle Adam Smith'e göre, üretim ekonomik sistemin kalbinde yer alıyordu. İkinci Bölüm'de gördüğümüz gibi, Smith üretim örgütlemesindeki değişikliklerin ekonomiyi dönüştürme biçimiyle çok yakından ilgileniyordu. Smith'in tarih görüşüne göre, toplumlar üretimin baskın şekline göre (avcılık, kırsal hayvancılık, tarım ve ticaret) aşamalar halinde gelişiyordu (bu fikir daha sonra göstereceğim gibi Karl Marx tarafından biraz daha geliştirildi). Ancak neoklasik ekonomide ise ekonomik sistem özünde, sonuç olarak "bağımsız" tüketicilerin yaptığı tercihlerle güdülenen bir değiştokuş ağı olarak tasavvur edilir. Üretimin asıl süreçlerinin örgütlenme biçimleri ve nasıl değiştikleri çok az irdelenir.

Çıkarcı bireyler ve kendini dengeleyen piyasalar: klasik okulla benzerlikler

Bu farklılıklara rağmen neoklasik okul, klasik okulun iki temel fikrini aldı ve geliştirdi. Birincisi, ekonomik aktörleri çıkarcılığın yönlendirdiği, fakat piyasadaki rekabetin, bu aktörlerin eylemlerinin, toplu olarak sosyal açıdan yararlı bir sonuç çıkarmasını sağladığıdır. Diğeri de piyasaların kendilerini dengelediklerididir. Klasik ekonomide olduğu gibi sonuç, kapitalizmin veya okulun tercih ettiği ismi kullanacak olursak piyasa ekonomisinin dengeye dönme eğilimi olduğu için, en iyisi onu rahat bırakmaktır.

Neoklasik okulun bu bırakınız yapsınlar yaklaşımı, daha sonra yirminci yüzyılın başlarındaki, sosyal iyileşmeleri nesnel bir şekilde değerlendirmemizi sağlamak amacını güden, teorik açıdan kritik bir gelişmeyle daha da yoğunluk kazandı. Vilfredo Pareto (1848–1923), bütün bağımsız bireylerin haklarına saygı göstermemiz durumunda, ancak kimseyi kötü

duruma düşürmeden bazı insanların durumunu iyileştiren bir sosyal değişimi bir iyileşme olarak görmemiz gerektiğini savundu. "Çoğunluğun iyiliği" adına daha çok kişisel fedakârlık yapılmamalıdır. Bu, **Pareto kriteri** olarak bilinir ve günümüzde neoklasik ekonomideki sosyal iyileştirmelerle ilgili bütün değerlendirmelerin temelini oluşturur.[6] Gerçek yaşamda ise maalesef hiç kimseye zarar vermeyen çok az değişim vardır; dolayısıyla Pareto kriteri statükoya tutunmanın ve işleri oluruna bırakmanın (bırakınız yapsınlar) reçetesi haline gelir. Dolayısıyla neoklasik okulda bu kriterin benimsenmesi muazzam tutucu bir önyargı doğurmuştur.

Serbest piyasa karşıtı devrim: piyasa aksaklığı yaklaşımı

1920 ila 1930'lardaki iki teorik gelişme, neoklasik ekonomi ile serbest piyasa politikaları taraftarlığı arasındaki kopmaz görünen bağı kesti. Bu gelişmelerden sonra, neoklasik ekonomiyi serbest piyasa ekonomisiyle aynı kefeye koymak olanaksız hale gelmiştir; gerçi günümüzde bazı insanlar hâlâ bunu savunma yanılgısına düşer.

Bunların içinde daha asli olanı, 1920'lerde Cambridge Üniversitesi'nden Profesör Arthur Pigou'nun geliştirdiği, refah ekonomisinin doğumu yani **piyasa aksaklıkları yaklaşımıydı**. Pigou, piyasa fiyatlarının gerçek sosyal maliyet ve yararları yansıtamadığı durumlar olduğunu ileri sürdü. Örneğin bir fabrika, hava ve suyu kirletebilir. Hava ve suyun piyasa fiyatı olmadığı için fabrika bunları bedava mallar olarak görebilir. Ancak bu "aşırı kirlilik üretiminin" sonucu olarak, çevre mahvolur ve toplum zarar görür.

Problem, bazı ekonomik faaliyetlerin etkilerinin piyasada fiyatlandırılmaması ve dolayısıyla ekonomik kararlarda da yansıtılmamasıdır. Bu **dışsal ekonomi** olarak bilinir. Bu durumda, devletin, negatif bir dışsal ekonomi yaratan fabrikanın kirletme vergileri veya mevzuat (örneğin atık maddelerin aşırı salınmasının cezalandırılması) vasıtasıyla daha az

kirletmesini sağlaması haklı bir uygulama olur. Öte yandan pozitif bir **dışsal ekonomisi** olan faaliyetler de olabilir. Buna bir örnek olarak bir şirketin yaptığı araştırma geliştirme (AR-GE) faaliyetleri verilebilir. AR-GE, başkaları tarafından kullanılabilecek yeni bilgiler üreterek, bunu yapan şirketin hesabına geçenden daha çok değer yaratır. Bu durumda, devletin daha fazla AR-GE yapılması için AR-GE yapanlara mali destek vermesi uygun olacaktır. Sonradan piyasa aksaklıklarının diğer türleri Pigou'nun dışsal ekonomisine ilave edilmiştir. Bunları Bölüm 11'de ele alacağım.

Biraz daha küçük olmakla birlikte yine de önemli bir değişiklik, 1930'larda ortaya atılan **telafi ilkesi**ydi. Bu ilkeye göre değişim, kazananların toplam kazançları bütün kaybedenlerinkini telafi edecek ve yine de geride bir şey bırakacak kadar büyükse, Pareto kriterini (bazı kaybedenler olması anlamında) ihlal ettiğinde dahi, sosyal bir iyileşme olarak kabul edilebilir. Telafi ilkesi, bazı insanlara zarar verebilecek (ancak zararları tam anlamıyla telafi edebilecek) bir değişimi desteklemelerine olanak sağlayarak, neoklasik ekonomistlerin Pareto kriterinin aşırı muhafazakâr eğiliminden kaçınmasını sağlamıştır. Elbette sorun, telafinin gerçekte nadiren yapılmasıdır.*

Karşı-devrim: serbest piyasa görüşünün rönesansı

Bu değişikliklerle birlikte, neoklasik okulun artık serbest piyasa politikalarına bağlı kalması için bir neden kalmamıştı. Gerçekten de 1930'lar ile 1970'ler arasında, birçok neoklasik ekonomist, serbest piyasa ekonomisti *değildi*. Neoklasik eko-

* Meksika ve Kanada'yla yapılan serbest ticaret anlaşması NAFTA'nın otomobil ve tekstil gibi sanayilerde Amerikan işçilerine zarar vereceği gerçeğine rağmen, birçok neoklasik ekonomist artan ticaretten elde edilecek ulusal kazançların bu (ve diğer) kayıpları telafi etmeye yetecek kadar fazla olduğu gerekçesiyle bu anlaşmayı savundu. Maalesef kayıplar tam anlamıyla telafi edilemedi, dolayısıyla sonuç bir Pareto iyileşmesi olarak adlandırılamaz.

nomistlerin hâkim çoğunluğunun şu an serbest piyasa yanlısı olması, aslında neoklasik ekonomi içindeki serbest piyasanın sınırlarını tanımlayan teori yokluğundan veya zayıflığından çok, 1980'lerden bu yana politik ideolojideki değişimden kaynaklanıyor. Bilakis, serbest piyasa politikalarına karşı çıkan neoklasik ekonomistlerin cephaneliği, Joseph Stiglitz, George Akerlof ve Michael Spence önderliğindeki **enformasyon ekonomisinin** gelişimiyle 1980'lerden bu yana genişlemiştir. Enformasyon ekonomisi, **asimetrik enformasyonun** (bir piyasa değiştokuşunda bir tarafın diğer tarafın bilmediği bir şeyi bilmesi) neden piyasaların kötü işlev görmesine, hatta yok olmasına yol açtıklarını açıklar.[7]

Bununla beraber, 1980'lerden bu yana, birçok neoklasik ekonomist de piyasa aksaklıkları olasılığını inkâr etmeye kadar giden teoriler geliştirmişlerdir: Makroekonomideki "akılcı beklenti" teorisi veya finansal ekonomideki "etkili piyasa hipotezi" gibi teoriler temel olarak insanların neler yaptıklarını bildiklerini ve dolayısıyla devletin onları rahat bırakması gerektiğini öne sürerler; veya teknik terimlerle ifade edecek olursak, ekonomik failler akılcıdır ve dolayısıyla piyasa etkili sonuç verir. Aynı zamanda, **devlet aksaklıkları** savı da geliştirilmişti. Buna göre piyasanın kendi içindeki aksaklıkların devlet müdahalelerini haklı çıkaramayacağı çünkü devletlerin piyasalardan bile daha başarısız olabileceği öne sürüldü (bu konuda daha fazla bilgiyi Bölüm 11'de bulabilirsiniz).

Hassasiyet ve çok yönlülük: Neoklasik okulun güçlü yönleri

Neoklasik okulun bazı kendine mahsus güçlü yönleri vardır. Fenomenleri bireysel seviyeye dek ayrıntılandırmaktaki ısrarı, ona yüksek seviyede hassasiyet ve mantıksal açıklık kazandırır. Aynı zamanda çok yönlüdür. Bir kişinin Marksist "sağcı" veya Avusturyacı "solcu" olması çok zor olabilir, fakat Joseph Stiglitz ve Paul Krugman gibi çok sayıda "solcu" neoklasik ekonomist olduğu gibi, James Buchanan ve Gary

Becker gibi çok sayıda "sağcı" da vardır. Birazcık abartacak olursak, yeterince zekiyseniz, neoklasik ekonominin yardımıyla herhangi bir hükümet politikasını, şirket stratejisini veya birey eylemini doğrulayabilirsiniz.

Gerçekçi olmayan bireyler, statükonun aşırı kabullenilmesi ve üretimin ihmal edilmesi: neoklasik okulun sınırlamaları

Neoklasik okul insanların bencil ve akılcı olduklarını fazla güçlü bir biçimde varsaymakla eleştirilmiştir. Silah arkadaşları için kendilerini düşünmeden kurşun yiyen askerlerden, asla sona ermeyen finansal canlılık peri masalına inanan (2008'e dek) iyi eğitimli bankacı ve ekonomistlere dek, bu varsayımın aksi yönde çok fazla kanıt vardır (detaylar için Beşinci Bölüm'e bakın).

Neoklasik ekonomi statükoyu fazla kabullenir. Bireysel tercihleri analiz ederken, altında yatan sosyal yapıyı (para ve gücün dağılımını) değişmez kabul eder. Bu da onun sadece, kökten sosyal değişimler yapılmadan mümkün olan tercihlere bakmasına yol açar. Örneğin, birçok neoklasik ekonomist, hatta "liberal" Paul Krugman bile, yoksul ülkelerdeki düşük ücretli fabrika işlerini eleştirmememizi çünkü bunun alternatifinin, hiç iş olmaması olabileceğini savunur. Eğer bunun altında yatan sosyoekonomik yapıyı değişmez *kabul edersek* bu doğrudur. Bununla birlikte, yapıyı değiştirmeye istekli olduğumuz takdirde, bu düşük ücretli işlerin birçok alternatifi vardır. İşçi haklarını güçlendiren yeni iş yasaları, fabrikalara ucuz işgücü arzını azaltan toprak reformları (daha çok insan kırsalda kalacağı için) veya kalifiye işler yaratan sanayi politikaları sayesinde, işçilerin tercihi, düşük ücretli iş ile işsizlik arasında değil, düşük ücretli iş ile yüksek ücretli iş arasında olabilir.

Neoklasik okulun takas ve tüketime odaklanması, ekonominin büyük bir (ve diğer birçok ekonomi okuluna göre en önemli) parçası olan üretim dünyasını ihmal etmesine yol

açar. Bu eksiklik hakkında yorumda bulunan, kurumsalcı ekonomist Ronald Coase neoklasik ekonomiyi, 1992 Nobel Ekonomi Bilimi Ödülü konuşmasında, aşağılayıcı bir biçimde, yalnızca "ormanın kıyısında fındık, fıstık ve böğürtlen değiştokuş eden yalnız bireylerin" analizine yarayan bir teori olarak tanımlamıştır.

Marksist Okul

Tek cümlelik özet: Kapitalizm ekonomik gelişme için güçlü bir araçtır, fakat özel mülkiyet daha fazla gelişmenin önünde bir engel teşkil ettiği zaman kapitalizm de çökecektir.

1848'de (Karl Marx'ın entelektüel ortağı ve hamisi olan Friedrich Engels [1820–95] ile birlikte kaleme aldığı) *Komünist Parti Manifestosu*'nun yayımlanmasıyla başlayan, 1867'de *Kapital*'in birinci cildinin yayımlanmasıyla doruk noktasına çıkan Marksist okul, Karl Marx'ın 1840'lar ile 1860'lardaki çalışmalarından ortaya çıktı.[8] Almanya ve Avusturya'da, daha sonra on dokuzuncu yüzyıl sonu ve yirminci yüzyıl başlarında Sovyetler Birliği'nde daha da geliştirildi.* Daha yakın zamanlarda ise, 1960'lar ile 1970'lerde ABD ve Avrupa'da detaylandırıldı.

Emek değer kuramı, sınıflar ve üretim: Klasik okulun daha meşru mirasçısı olarak Marksist okul

Daha önce de değinmiş olduğum gibi, Marksist okul klasik okuldan çok sayıda öğe miras aldı. Birçok yönden klasik doktrine, kendinden menkul varis neoklasik okuldan *daha sadıktır.* Neoklasik okulun açıkça reddettiği emek değer kuramını be-

* Rus Devrimi'nden önce, önde gelen Marksist ekonomistler Karl Kautsky (1854–1938), Rosa Luxemburg (1871–1919) ve Rudolf Hilferding idi (1877–1941). En önemli Sovyet Marksist teorisyenleri ise Vladimir Lenin (1870–1924), Yevgeni Preobrazhensky (1886–1937) ve Nikolai Bukharin idi (1888–1938).

nimsedi. Ayrıca tüketim ve takas neoklasik okulun kilit öğeleri olduğu halde, Marksist okul üretime odaklandı. Bireyler yerine sınıflardan oluşan bir ekonomi tasavvur etti, bu da klasik okula ait, neoklasik okulun reddettiği başka bir anahtar fikirdi.

Klasik okulu geliştiren Karl Marx ve takipçileri, bu okulun üvey kardeşi neoklasik okulun öne sürdüğü ekonomi türünden çok farklı bir ekonomi türü ortaya attı.

Ekonominin merkezindeki üretim

Klasik okulun üretim esaslı ekonomi görüşünü daha da ileri götüren Marksist okul, Engels'in sözleriyle, "üretimin ... sosyal düzenin temeli" olduğunu öne sürdü. Her toplumun bir ekonomik **temelin** yani **üretim tarzının** üzerine inşa edildiği kabul edilir. Bu temel, **üretim güçlerinden** (teknolojiler, makineler, insan becerileri) ve **üretim ilişkilerinden** (mülkiyet hakları, istihdam ilişkisi, işbölümü) oluşur. Bu temelin üzerinde, ekonominin işleyişini etkileyen kültür, politika ve insan yaşamının diğer veçhelerinden ibaret olan **üstyapı** yer alır. Bu anlamda Marx, ekonomideki kurumların rolünü sistematik olarak araştıran büyük ihtimalle ilk ekonomist olması nedeniyle, kurumsalcı okulun habercisiydi.

Adam Smith'in "gelişim aşamaları" teorisini daha da geliştiren Marksist okul, toplumların, üretim tarzları açısından tanımlanan bir dizi tarihi aşama vasıtasıyla gelişmekte olduklarını farz etti: ilkel komünizm ("kabile" toplumları); antik üretim tarzı (Yunanistan ve Roma'da olduğu gibi köleliğe dayanır); feodalizm (topraklarına bağlı yarı kölelere yani serflere hükmeden arazi sahiplerine dayanır); kapitalizm ve komünizm.* Kapitalizm, biz nihai komünizm aşa-

* Bazı ifadelerde, komünizm iki aşamaya ayrılır. İlk aşama olan sosyalizm, merkezi planlamayla iş görür. İçinde devletin eriyip gideceği, ikinci yani "daha yüksek" aşamaya da "saf komünizm" denir. Bu kitapta, komünizm ve sosyalizm terimlerini birbirlerinin yerine geçebilecek şekilde kullandım.

masına ulaşmadan önceki beşeri bir gelişim aşaması olarak görülür. Ekonomik problemlerin tarihi yapısını kabullenmek, işe yararlığın maksimizasyonu şeklindeki "ekonomik" sorunu evrensel (yani ıssız adadaki Robinson Crusoe için, ortaçağ Avrupa'sında her hafta kurulan pazarlara gidenler için, Tanzanya'daki geçimlik üretim yapan çiftçiler için ya da yirmi birinci yüzyıl Almanya'sında yaşayan varlıklı bir tüketici için geçerli) kabul eden neoklasik okulun tam zıddıdır.

Sınıf mücadelesi ve kapitalizmin sistemsel çöküşü

Marksist okul klasik okulun sınıf temelli toplum görüşünü başka bir seviyeye taşıdı. **Sınıf çatışmalarını** tarihin ana kuvveti olarak gördü; *Komünist Parti Manifestosu*'ndaki deklarasyonda bu şöyle özetlenmiştir: "Şu ana kadarki toplumların tarihi sınıf mücadelelerinin tarihidir." Üstelik Marksist okul klasik okulun yaptığı gibi işçi sınıfını pasif bir varlık olarak görmeyi reddederek ona tarihte aktif bir rol vermiştir.

Klasik ekonomistler, işçileri, biyolojik dürtülerini bile kontrol edemeyen basit varlıklar olarak görüyorlardı. Onların görüşüne göre, ekonominin genişlemesiyle işgücüne olan talep arttığında ücretler yükselir ve işçiler de bunun üzerine daha çok çocuk sahibi olur. Böylece daha çok işçinin ortaya çıkmasıyla birlikte, ücretler yine geçim seviyesine çekilir. Bu ekonomistler, işçiler cinsel ilişkiden kaçınmayı öğrenip çok çocuk yapmaktan vazgeçmedikleri müddetçe (bu ekonomistler işçilerin temel yapıları göz önüne alındığında bu olasılığın çok düşük olduğu kanısına varmışlardı) onları, önlerinde yaşam boyu sürecek bir sefaletin beklediğine inanıyorlardı.

Marx'ın görüşü ise tamamen farklıydı. Ona göre, giderek büyüyen ve karmaşıklaşan fabrikalardaki sert hiyerarşi içinde organizasyon becerileri ve disiplinleri bilenen işçiler, klasik ekonomideki "toplaşmış, güçsüz bir kitle" değil, sosyal değişimin aktif failleri, kendi deyişiyle "kapitalizmin mezar kazıcıları" idi.

Marx, işçilerin istedikleri vakit bir devrim başlatıp kapitalizmi devirebileceklerine inanmıyordu. Bu uygun bir zamanda olmalıydı. Bu da ancak kapitalizm yeterince gelişerek, sistemin teknolojik ihtiyaçları (üretim güçleri) ile sistemin kurumsal yapısı (üretim ilişkileri) arasında büyük bir çatışmaya yol açtığında olabilirdi.

Teknolojilerin sürekli gelişimi nedeniyle, kapitalistlerin amansız rekabette varlıklarını sürdürmek için gereksindiği yatırım ve yenilik ihtiyacının teşvik ettiği işbölümü giderek daha "sosyal" hale gelerek, kapitalist şirketleri tedarikçi ve alıcı olarak birbirlerine giderek daha bağımlı hale getirir. Bu, ilgili firmalar arasındaki faaliyet koordinasyonunu daha gerekli kılar, ancak üretim araçlarının özel mülkiyette bulunması, böyle bir koordinasyonu tamamen olanaksız hale getirmese de çok zorlaştırır. Sonuçta sistemdeki çelişki giderek artarken en sonunda çöker. Kapitalizmin yerine sosyalizm geçer ve merkezi planlama otoritesi artık kolektif olarak bütün işçilerin sahibi olduğu ilgili tüm teşebbüslerin faaliyetlerini tüm yönleriyle koordine eder.

Ölümcül derecede kusurlu fakat yine de yararlı: Şirket, çalışma ve teknolojik gelişim teorileri

Marksist okulun birçok vahim kusuru vardır. En önemlisi, kapitalizmin kendi ağırlığı altında çökeceği öngörüsü gerçekleşmemiştir. Kapitalizm, kendindeki reform yapma becerisinin okulun öngörmüş olduğundan çok daha fazla olduğunu kanıtlamıştır. Marx'ın öngörmüş olduğu gibi, sosyalizm en ileri kapitalist ekonomilerde değil, kapitalizmin çok az gelişmiş olduğu Rusya ve Çin gibi ülkelerde ortaya çıktı. Politik bir projeyle çok iç içe geçmiş olduğu için, yol boyunca takipçilerinin birçoğu Marx'ın her söylediğine körü körüne veya daha kötüsü, Sovyetler Birliği'ni yönetenlerin söylediklerinin Marx'ın fikirlerinin doğru yorumu

olduğuna inandı. Sosyalist bloğun çöküşü, kapitalizmin alternatifinin nasıl örgütlenmesi gerektiğine dair Marksist teorinin hayli yetersiz olduğunu göstermiştir. Bu liste böylece uzayıp gider.

Bu sınırlamalarına rağmen, Marksist okul halen kapitalizmin işleyişine dair çok yararlı görüşler sunar.

Marx, kapitalizmin iki anahtar kurumu (şirketlerin hiyerarşik, planlı düzeni ile piyasanın –şeklen– serbest, spontane düzeni) arasındaki farklılıklara dikkat eden ilk ekonomistti. Kapitalist şirketleri, anarşik piyasa denizinde akılcı planlama adaları olarak tanımladı. Üstelik çoğu serbest piyasa ekonomistinin sınırlı sorumluluk fikrine halen karşı olduğu bir zamanda, sınırlı sorumluluğa sahip çok sayıda hissedarın sahip olduğu büyük ölçekli şirketlerin (onun devrinde "anonim ortaklık" deniyordu) kapitalizmin başlıca aktörleri haline geleceklerini de öngördü.

Diğer birçok ekonomistin aksine, Marx ve bazı takipçileri, işe, insanların tüketimlerini karşılamak amacıyla para kazanmak için katlanmak zorunda oldukları bir ıstırap olarak değil de, iş olduğu için ilgi gösterdiler. Marx işin insanların özlerinde bulunan yaratıcılıklarını ifade etmelerine olanak sağlayabileceğine inanıyordu. Hiyerarşik kapitalist şirketi bu olasılığın önünü kesmekle eleştiriyordu. İşin giderek daha çok bölünmesinden kaynaklanan tekrarcı yapısının, insanı kişiliksizleştiren ve zihni uyuşturan etkilerini vurguladı. Şunu da not düşmek ilginç olabilir: Adam Smith işin giderek daha küçük parçalara bölünmesinin pozitif üretkenlik üzerindeki etkilerini överken, aynı zamanda bölünen işin işçiler üzerindeki olumsuz etkisi hakkında da endişelenmişti.

Son olarak şöyle söyleyelim: Marx kapitalist gelişim sürecindeki teknolojik yeniliklerin önemini tam olarak anlayıp teorisindeki esas öğe yapan ilk önemli ekonomistti.

Kalkınmacı Gelenek

Tek cümlelik özet: Geri kalmış ekonomiler işleri tamamen piyasaya bırakırlarsa kalkınamazlar.

İhmal edilmiş bir gelenek

Birçok insanın bilmediği ve ekonomi düşünce tarihi kitaplarında bile nadiren sözü edilen ve klasik okuldan dahi eski bir gelenek vardır. Bu, on altıncı yüzyıl sonları ile on yedinci yüzyıl başlarında (aşağı yukarı klasik okuldan iki yüzyıl önce) başlamış olan, benim kalkınmacı gelenek adını verdiğim gelenektir.

Kalkınmacı geleneğe *okul* adını vermiyorum, çünkü okul terimi, açık teoriler ortaya atmış belli kurucu ve takipçilerin varlığına işaret eder. Bu gelenek ise çok dağınıktır, çok sayıda ilham kaynağı ve karmaşık bir entelektüel kökeni vardır.

Bunun nedeni geleneği, entelektüel saflık yerine gerçek dünya problemlerini çözmekle ilgilenen politika belirleyicilerin başlatmış olmalarıdır.* Farklı kaynaklardan öğeleri, bu öğelerin bazıları bizzat önemli katkılarda bulunmuş olmalarına rağmen, pragmatik, eklektik bir tarzda bir araya getirdiler.

Ancak gelenek bu yüzden daha az değerli değildir. Gerçek dünya üzerindeki etkisi yönünden, muhtemelen ekonomi bilimindeki en önemli entelektüel gelenektir. On sekizinci yüzyıl Britanya'sından, on dokuzuncu yüzyıl Amerika ve Almanya'sına, günümüz Çin'ine dek, tarihteki tüm başarılı ekonomik kalkınma deneyimlerinin arkasında, Neoklasik ekonominin dar akılcılığı veya Marksizm'in sınıfsız toplum görüşü yerine bu gelenek vardır.[9]

---

* Jean-Baptiste Colbert (1665 ve 1683 arasında XIV. Louis'nin maliye bakanı) gibi birkaç tanesi halen politikaları nedeniyle hatırlanır. Çoğu büsbütün unutulmuştur. VII. Henry ve Robert Walpole gibi bazıları günümüzde hatırlansa da bunun nedeni ekonomi politikaları değildir.

Ekonomideki geri kalmışlığın üstesinden gelmek için üretim becerilerini artırmak

Kalkınmacı gelenek, ekonomik yönden geri kalmış ülkelerin ekonomilerini geliştirmelerine ve daha ileri ekonomilere yetişmelerine yardım etmeye odaklanır. Bu geleneğe ait ekonomistler için ekonomik kalkınma, petrol veya elmas bulmak gibi beklenmedik bir kaynakla gerçekleşebilecek bir gelir artırma meselesi değildir. Daha sofistike **üretim becerileri** (yeni teknolojiler ve organizasyonlar kullanarak –ve geliştirerek– üretme becerileri) edinme meselesidir.

Bu gelenek, yüksek teknolojili imalat sanayileri gibi bazı ekonomik faaliyetlerin, ülkelerin üretim becerilerini geliştirmede diğerlerinden daha iyi olduğunu savunur. Bununla birlikte, bu faaliyetlerin, daha ileri ekonomilerde halihazırda şirketler tarafından yürütüldükleri şekilde, geri kalmış bir ekonomide doğal olarak gelişmediklerini de öne sürer. Böyle bir ekonomide, devlet bu faaliyetleri desteklemek için (gümrük vergisi, sübvansiyon ve mevzuatlarla) müdahale etmediği sürece, serbest piyasalar sürekli olarak bu ekonomiyi halihazırda iyi olduğu duruma (yani, doğal kaynaklara veya ucuz işgücüne dayalı daha az üretken faaliyetlere) çekecektir.[10] Bu gelenek, istenen faaliyet ve uygun politikaların zaman ve bağlama bağlı olduğunu vurgular. Dünün yüksek teknolojili sanayisi (örneğin on sekizinci yüzyıldaki tekstil) bugünün geleceği olmayan sanayisi olabilir, yine ileri bir ekonomi için yararlı olan bir politika (örneğin serbest ticaret) daha az gelişmiş bir ülke için kötü olabilir.

Kalkınmacı gelenekte ilk aşamalar: Merkantilizm, genç sanayi argümanı ve Alman tarih okulu

Politik uygulamaları daha önce (örneğin, 1485 ve 1509 yılları arasında saltanat sürmüş VII. Henry'nin idaresi altında) başlamasına rağmen kalkınmacı geleneğe ait teorik yazılar on altıncı yüzyılın sonları ile on yedinci yüzyılın başlarında, dev-

letin imalat faaliyetlerini desteklemesinin gerekli olduğunu vurgulayan Giovanni Botero ve Antonio Serra gibi Rönesans İtalyan ekonomistleriyle yazılmaya başladı.

On yedinci ve on sekizinci yüzyılın kalkınmacı ekonomistleri (**Merkantilistler** olarak tanınırlar) bugünlerde sıklıkla, sadece ticaret fazlasına, yani ihracatınız fazla olduğunda, ihracat ve ithalatınız arasındaki farka odaklanmış olarak betimlenirler. Ancak birçoğu politik müdahaleler yoluyla daha yüksek üretkenlikli ekonomik faaliyetler geliştirmekle daha çok ilgileniyordu. En azından daha sofistike olanları, ticaret fazlasını, kendi içinde bir amaçtan çok, ekonomik başarının (yani yüksek üretkenlikli faaliyetlerin gelişiminin) bir belirtisi olarak değerlendiriyordu.

On sekizinci yüzyılın sonlarından itibaren, Merkantilist kisvesini ve onun ticaret fazlasına olan ilgisini çıkarıp atan kalkınmacı gelenek, üretime daha açık bir biçimde odaklandı. Kritik gelişme, bir önceki bölümde karşılaştığımız Alexander Hamilton'ın buluşu olan genç endüstri tezinden ortaya çıktı. Hamilton'ın teorisini, bugünlerde genellikle, yanlış bir biçimde, genç sanayi tezinin babası olarak tanınan Alman ekonomist Friedrich List geliştirdi.[11] List'in yanı sıra, on dokuzuncu yüzyıl ortasında Alman tarih okulu ortaya çıktı ve yirminci yüzyılın ortalarına dek Alman ekonomisine hükmetti. Ayrıca Amerikan ekonomisini de kuvvetli bir biçimde etkiledi.* Bu okul fiziksel üretim sisteminin nasıl değiştiğinin tarihini anlamanın önemini vurgulayarak, yasalar ve diğer sosyal kurumları hem etkilemiş hem de onlardan etkilenmiştir.[12]

---

* Amerikan Ekonomi Birliği'nin ilk liderleri John Bates Clark (1847–1938) ve Richard Ely (1854–1943) Alman tarih okulunun ekonomistleri Wilhelm Roscher (1817–94) ve Karl Knies'e (1821–98) bağlı çalışmalar yaptılar.

Modern dünyada kalkınmacı gelenek: kalkınma ekonomisi bilimi

Kalkınmacı gelenek modern şekliyle (o sıralarda, kalkınma ekonomisi başlığı altında) 1950'ler ve 1960'larda, alfabetik sıraya göre şu ekonomistler tarafından geliştirildi: Albert Hirschman (1915–2012), Simon Kuznets (1901–85), Arthur Lewis (1915–91) ve Gunnar Myrdal (1899–1987). Daha çok Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki kapitalizmin kıyısındaki ülkeler hakkında yazan bu kişiler ve takipçileri önceki kalkınmacı teorileri rafine hale getirmekle kalmadılar, aynı zamanda çok sayıda teorik yenilik de ilave ettiler.

En önemli yenilik, bazı sanayilerin başka sanayilerle özellikle yoğun **bağları** (veya bağlantıları) olduğuna, yani çok sayıda sanayiden alıp sattıklarına dikkat çeken Hirschman'dan geldi. Eğer devlet bu sanayileri tespit eder ve bilinçli olarak desteklerse (otomobil ve çelik sanayileri genel örneklerdir) ekonomi, piyasaya bırakıldığı zaman olduğundan daha dinamik bir biçimde büyüyecektir.

Daha yakın zamanlarda, bazı kalkınmacı ekonomistler genç sanayinin korunmasının, bir ekonominin üretim becerilerine yapılan yatırımlarla tamamlanmasının gerekli olduğunu vurgulamışlardır.[13] Ticaretin korunmasının, sadece, bir ülkedeki şirketlerin, içinde verimliliklerini artırabilecekleri alanı yarattığını savundular. Gerçek verimlilik artışı için eğitim ve AR-GE'ye bilinçli yatırımlar yapılması gereklidir.

Görünenden çok daha fazlası: kalkınmacı geleneği değerlendirmek

Daha önce belirtmiş olduğum gibi, kolay anlaşılır ve kapsayıcı bir teorisinin olmaması, kalkınmacı geleneğin önemli bir zayıflığıdır. İnsanlardaki sözüm ona her şeyi açıklayan bir teoriye inanma eğilimi göz önüne alındığında, neoklasik okul veya Marksist okul gibi daha kolay anlaşılır ve kendine güvenen okullara göre, bu durum, bu geleneği çoğu insanın gözünde ciddi ölçüde daha az saygın bir konuma yerleştirmiştir.

Bu gelenek, devletin aktif bir rol almasını savunan diğer ekonomik okullara göre, devletin aksaklıkları tezine karşı daha savunmasızdır. Devletin idari yeteneklerini genişletme olasılığı daha fazla olan, özellikle geniş kapsamlı bir politika seti önerir.

Bu zayıf taraflarına rağmen kalkınmacı gelenek daha fazla ilgiyi hak ediyor. Aslında, ana zayıflığı yani eklektizmi onun güçlü bir yönü olabilir. Dünyanın karmaşıklığı göz önüne alındığında, daha eklektik bir teori dünyayı daha iyi açıklayabilir. Üçüncü Bölüm'de ele aldığımız, Singapur'da serbest piyasa politikaları ile sosyalist politikaların eşsiz birleşiminin başarısı güzel bir örnektir. Üstelik gerçek dünyada değişiklik yaratmada gösterdiği etkileyici geçmiş performansı, görünenden çok daha fazlası olduğunu akla getirir.

Avusturya Okulu

Tek cümlelik özet: Kimse yeterli bilgiye sahip değil, o yüzden herkesi rahat bırakın.

Tek meyve portakal değildir: serbest piyasa ekonomilerinin farklı çeşitleri

Bütün neoklasik ekonomistler serbest piyasa ekonomisti değildir. Ne de tüm serbest piyasa ekonomistleri neoklasiktir. Avusturya okulunun taraftarları ise neoklasik okulun çoğu takipçisinden bile daha ateşli serbest piyasa destekçisidir.

Avusturya okulunu on dokuzuncu yüzyılın sonlarında Carl Menger (1840–1921) başlattı. Ludwig von Mises (1881–1973) ve Friedrich von Hayek (1899–1992) okulun etkisini çıktığı yerin ötesine taşıdı. Merkezi planlamanın uygulanabilirliği hakkında Marksistlerle kavga ettiği 1920'lerde ve 1930'lardaki Hesap Tartışması adı verilen dönemde, uluslararası ölçekte dikkat çekti.[14] Hayek 1944'te yayımladığı son derece etkili ve popüler *Kölelik Yolu* adlı kitabında, temel bi-

reysel özgürlüklerin kaybına yol açan devlet müdahalelerinin tehlikelerine karşı uyarıda bulundu.

Avusturya okulu bugünlerde neoklasik okulun serbest piyasa kanadıyla (günümüzde çoğunluktur) aynı bırakınız yapsınlar kampındadır ve onlarınkine benzer, biraz daha ekstrem politika sonuçları üretirler. Bununla beraber, metodolojik yönden neoklasik okuldan çok farklıdır. İki grup arasındaki ittifak ekonomi biliminden çok politikalarından kaynaklanır.

Karmaşıklık ve sınırlı akılcılık: Avusturya okulunun serbest piyasa savunması

Avusturya okulu bireylerin önemini vurguladığı halde, neoklasik ekonomide varsayıldığı gibi bireylerin ayrı ayrı akılcı varlıklar olduğuna *inanmaz*. İnsan akılcılığını son derece sınırlı görür. Akılcı davranışların mümkün olmasının tek nedeninin, biz insanların kendi isteğimizle, bilinçdışı şekilde olsa bile, sorgusuz sualsiz sosyal normları kabul ederek seçimlerimizi sınırlamamız olduğunu öne sürer; Hayek, "Gelenek ve görenek, içgüdü ile mantık *arasında* durur," demiştir. Örneğin, çoğu insanın ahlak kurallarına saygı göstereceğini farz ederek, zihinsel enerjimizi, aldatılma ihtimalini hesaplamak yerine, potansiyel piyasa işlemlerinin maliyet ve yararlarını hesaplamaya harcayabiliriz.

Avusturya okulu aynı zamanda dünyanın oldukça karmaşık ve belirsiz olduğunu da öne sürer. Üyelerinin Hesap Tartışması'nda dikkat çektikleri gibi, bir kişinin karmaşık bir ekonomiyi yürütmesi için gereken bütün bilgileri edinmesi (herhangi birinden, istediği herhangi bir bilgiyi talep edebilen sosyalist bir ülkenin çok güçlü merkezi planlama otoritesi için bile) olanaksızdır. Ancak rekabetçi piyasanın **spontane yapısı** sayesinde, dünyanın tahmin edilemez ve karmaşık değişimlerine yanıt veren çeşitli ekonomik aktörlerin farklı ve sürekli değişen planları birbirleriyle bağdaştırılabilir.

Dolayısıyla Avusturya okulu yanlıları, neoklasik teorilerde olduğu gibi mükemmel derecede akılcı olduğumuz ve her şeyi bildiğimiz (veya en azından bilmemiz gereken her şeyi bilebildiğimiz) için değil, tam da çok akılcı olmadığımız ve dünyada doğası gereği "bilinemeyecek" çok fazla şey olduğu için, serbest piyasanın en iyi ekonomik sistem olduğunu savunurlar. Bu serbest piyasa savunması, insanın akılcılığına dair saçma derecelerdeki varsayıma ve dünyanın "bilinebilirliğine" duyduğu gerçek dışı inanca dayalı neoklasik görüşten çok daha gerçekçidir.

Kurulu düzene karşı spontane düzen: Avusturya tezinin sınırları

Avusturya okulu, piyasanın spontane düzenine bel bağlayarak daha iyi durumda olabiliriz çünkü bilinçli olarak düzen yaratma becerimiz sınırlıdır demekte kesinlikle haklıdır. Ancak kapitalizm; limitet şirket, merkez bankası ve on dokuzuncu yüzyıl sonlarına dek mevcut olmayan entelektüel mülkiyet yasaları gibi "kurulu düzenlerle" doludur. Farklı kapitalist ekonomiler arasındaki kurumsal düzenlemelerin çeşitliliği de (ve ekonomik performanslarındaki farklılıklar da) spontane düzen yerine, büyük oranda bilinçli yapılmış kurulu düzenin sonucudur.[15]

Üstelik piyasanın kendisi de kurulu (spontane değil) bir düzendir. Belli şeyleri yasaklayan, kimilerini caydıran ve kimilerini de teşvik eden bilinçli olarak tasarlanmış kurallar ve mevzuata dayalıdır. Bu nokta, piyasanın sınırlarının planlı politik kararlarla tekrar tekrar çizildiğini anımsadığımızda daha net anlaşılabilir; bu, Avusturya okulunun kabul edemediği ve hatta kabul etmeyi reddettiği bir olgudur. Bir zamanlar yasal olan piyasa mallarının çoğu (köle, çocuk işçi, bazı uyuşturucular) piyasadan çıkarılmıştır. Aynı zamanda, eskiden pazarlanamayan şeyler politik kararlar nedeniyle pazarlanabilir hale gelmiştir. Toplulukların ortaklaşa sahip oldukları ve dolayısıyla alınıp satılamayan meralar Britanya'da

on altıncı ve on yedinci yüzyıllar arasında Çit Yasası'yla özel mülk haline gelmiştir. Karbon emisyon izinleri piyasası daha yeni 1990'larda oluşturulmuştur.[16] Piyasaya spontane düzen adını veren Avusturya yanlıları kapitalist ekonominin yapısını ciddi anlamda yanlış yorumluyorlar.

Avusturya okulunun devlet müdahalelerine karşı çıkan tezi çok aşırıdır. Onların görüşüne göre, kanun ve düzenin, özellikle de özel mülkiyetin korunmasının uygulanması dışında herhangi bir devlet müdahalesi, toplumu sosyalizme inen kaygan bir yamaca sürükleyecektir; bu görüş Hayek'in *Kölelik Yolu* kitabında en bariz biçimde geliştirilmiştir. Bu teorik açıdan ikna edici değildir; tarihte de doğrulanmaz. Piyasa ve devletin, ülkeler arasında ve içindeki birleşimlerinde muazzam ölçüde derece farklılıkları vardır. ABD'de çikolatalı gofretler, ilkokul eğitiminin olduğundan daha piyasa odaklı bir şekilde temin edilir. Güney Kore sağlık hizmetleri temininde, Britanya'da olduğundan daha fazla piyasa çözümlerine bel bağlamış olabilir fakat su veya demiryollarında durum tam tersidir. Eğer "kaygan yamaç" var olsa, bu tarz çeşitliliklerimiz de olmazdı.

(Neo) Schumpeterci Okul

Tek cümlelik özet: Kapitalizm etkili bir ekonomik kalkınma aracıdır, ancak şirketler büyüyüp bürokrasileri arttıkça kapitalizm de körelecektir.

Joseph Schumpeter (1883–1950) ekonomi tarihindeki en büyük isimlerden biri değildir. Ancak düşünceleri kendi isminin (Schumpeterci veya neo-Schumpeterci) verileceği bir okula esin kaynağı olacak kadar orijinaldi.* (Adam Smith'in bile kendi adını taşıyan bir okulu yoktur.)

---

* "Neo" öneki tartışmalıdır. İkisi arasındaki farklılıklar, örneğin klasik okul ile neoklasik okul arasındaki farklılıklardan daha azdır.

Avusturya okulu yanlıları gibi, Schumpeter de Marksist okulun gölgesi altında çalıştı; o kadar ki, 1942'de yayımlanan başyapıtı *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi*'nin (bundan böyle *KSD* olarak geçecektir) ilk dört bölümünü Marx'a ayırmıştır.[17] Ünlü Keynesçi ekonomist Joan Robinson bir keresinde şakayla karışık Schumpeter'in, "sıfatları değişmiş Marx'tan başka bir şey olmadığını" söylemiştir.

Yaratıcı yok etme rüzgârları: Schumpeter'in kapitalist gelişim teorisi

Schumpeter, Marx'ın kapitalizmin itici gücü olarak teknolojik gelişimin rolüne yaptığı vurguyu geliştirdi. Kapitalizmin, girişimcilerin **yenilikler**, yani yeni üretim teknolojileri, yeni ürünler ve yeni piyasalar oluşturmaları sayesinde geliştiğini öne sürdü. Yenilikler başarılı girişimcilere kendi piyasalarında geçici tekeller vererek, Schumpeter'in **girişimci kârı** adını verdiği olağanüstü kârlar elde etmelerine olanak sağlar. Rakipleri zamanla yenilikleri taklit ederek herkesin kârını aşağı "normal" seviyeye doğru zorlar; tablet bilgisayar piyasasında çok fazla ürünün olmadığı, hemen hemen sadece Apple ipad'in olduğu zamanları hatırlayın.

Teknolojik yeniliklerin yönlendirdiği bu rekabet, Schumpeter'in görüşüne göre, neoklasik fiyat rekabetinden (kullandıkları *belli* teknolojilerin etkinliklerini artırarak birbirlerinden ucuza satmaya çalışan üreticiler) çok daha güçlü ve önemlidir. Yenilik yoluyla rekabetin, "nasıl bombardıman ile kapıyı zorlamak birbiriyle kıyaslanamazsa, [fiyat rekabetinden de] o kadar etkili olduğunu," öne sürdü.

Bu konuda, Schumpeter'in ileriyi gördüğü ortaya çıkmıştır. Ne kadar sağlam görünürse görünsün, hiçbir firmanın uzun vadede bu "yaratıcı yok etme rüzgârlarından" kurtulamayacağını ileri sürmüştür. Zirvedeyken kendi sanayilerinde dünyaya hükmeden IBM ve General Motors gibi şirketlerin gerilemeleri veya Kodak'ın ortadan kalkması, yenilikler yoluyla rekabetin gücünü gösterir.

Schumpeter neden kapitalizmin köreleceğini öngördü ve neden hatalıydı?

Schumpeter kapitalizmin dinamizmine çok inansa da, geleceği hakkında iyimser değildi. Kitabı *KSD*'de, kapitalist şirketlerin ölçeklerinin büyümesi ve teknolojik yeniliklerde bilimsel ilkelerin uygulanmasıyla birlikte ("şirket laboratuvarlarının" ortaya çıkması) girişimciler, onun alaycı bir dille "yönetici tipler" adını verdiği profesyonel yöneticilerin yolunu açıyordu. Kapitalizm, şirketlerinin yönetiminin bürokratikleşmesiyle birlikte, sonuç olarak girişimci adı verilen karizmatik kahramanların vizyonuna ve itici gücüne dayanan dinamizmini yitirecekti. Kapitalizm, Marx'ın öngördüğü gibi vahşi bir ölümle son bulmak yerine, yavaş yavaş solup giderek sosyalizme dönüşecekti.

Schumpeter'in öngörüsü gerçekleşmemiştir. Onun, hüzünlü bir biçimde kapitalizmin ölümünü öngördüğünden bu yana kapitalizm aslında *daha da* dinamikleşmiştir. Böyle yanlış bir öngörüde bulunmasının nedeni, girişimciliğin çok hızlı bir biçimde kolektif bir uğraş haline gelerek, sadece vizyoner girişimciyi değil, firmanın içinde ve dışında diğer birçok aktörü de içermekte olduğunu görememiş olmasıydı.

Modern kompleks sanayilerdeki teknolojik gelişmelerin çoğu, üretim sürecinde ortaya çıkan problemleri çözmek için yapılan pragmatik teşebbüslerden çıkan **kademeli yenilikler** sayesinde meydana gelir. Bu da üretim hattındaki işçilerin bile yeniliklerle haşır neşir oldukları anlamına gelir. Doğrusunu isterseniz, Japon otomobil firmaları, özellikle Toyota, yenilik sürecinde işçi tavsiyelerini en yüksek düzeye çıkaran bir üretim yönteminden yararlanmıştır. James Watt veya Thomas Edison gibi bir dâhinin (adeta) yardım görmeden yeni teknolojiler buldukları günler geride kalmıştır. Hepsi bu kadar da değil. Firmalar yenilik yaptıklarında, çeşitli ticari olmayan aktörlerin (devlet, üniversiteler ve hayır kurumları) temin ettikleri araştırma bilgileri ve fonlarından yararlanırlar.

Tüm bu "diğer adamların" yenilik sürecindeki rollerini takdir edemeyen Schumpeter, bireysel girişimcilerin alanlarının azalmasının kapitalizmin dinamizmini düşürüp köreltececeği gibi yanlış bir sonuca vardı.

Bereket versin ki Schumpeter'in entelektüel mirasçıları (kimi zaman neo-Schumpeterci okul da denir) onun teorisindeki bu sınırlamayı aşmıştır; bunu özellikle yenilik sürecinde farklı aktörler arasındaki (firmalar, üniversiteler, hükümetler ve diğerleri) etkileşimleri göz önüne alan **ulusal yenilik sistemi** yaklaşımıyla başarmışlardır.* Bunu söylemişken, (neo) Schumpeterci okul aşırı derecede teknoloji ve yeniliğe odaklanmak ve işgücü, finans ve makroekonomi gibi diğer ekonomik meseleleri nispeten göz ardı etmekle eleştirilebilir. Adil olmak gerekirse, diğer okullar belli meselelere fazla odaklanır, ancak Schumpeterci okul çoğundan daha dar bir odak sergiler.

Keynes Okulu

Tek cümlelik özet: Bireyler için iyi olan bir şey ekonominin tümü için iyi olmayabilir.

Schumpeter gibi ismi bir okula verilmiş bir başka ekonomist, aynı zamanda Schumpeter'in yaşıtı olan John Maynard Keynes'tir (1883–1946). Entelektüel etki yönünden ise ikisi kıyaslanamaz. Keynes muhtemelen yirminci yüzyılın en önemli ekonomistiydi. Keynes makroekonomi (ekonomiyi, parçalarının toplamından farklı bir varlık olarak analiz eden ekonomi bilimi dalı) alanını icat ederek branşı yeniden tanımladı.

Keynes'ten önce, çoğu insan Adam Smith'in, "bir ailenin idaresinde ihtiyatlılık olan şey büyük bir krallıkta aptallık

* Kimi zaman evrim ekonomisi de denilen okulun önde gelen üyeleri alfabetik sırayla, Mario Cimoli, Giovanni Dosi, merhum Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall, Richard Nelson ve Sidney Winter'dır.

olabilir," sözlerine katılırdı. Ve kimileri de hâlâ katılıyor. İngiltere Başbakanı David Cameron, Ekim 2011'de bütün İngilizleri kredi kartı borçlarını kapatmaya davet etti; bunu söylerken, eğer yeterli sayıda insan gerçekten onun tavsiyesine uyup da borçlarını kapatmak için harcamalarını azaltsa İngiliz ekonomisindeki talebin çökeceğinin farkında değildi. Bir kişinin harcamalarının başka birinin geliri olduğunun farkında değildi; sonra danışmanları onu utanç verici sözlerini geri alması için zorladı.

Bu görüşe karşı çıkan Keynes, piyasaların arz ve talebi dengelemesi gerekirken, nasıl olup da insanların işsiz kalabildiğini, fabrikaların üretimi durdurabildiğini ve ürünlerin uzun süre satılmayabildiğini açıklamaya çalıştı.

Neden işsizlik var?: Keynesçi açıklama

Keynes, bir ekonominin ürettiklerinin hepsini tüketmediği gibi bariz bir gözlemden hareket etti. Eğer üretilen her şeyin satılması ve işçilerin işgücü de dahil olmak üzere bütün üretim girdilerinin kullanılması ya da istihdam edilmesi gerekiyorsa (bu **tam istihdam** olarak bilinir), aradaki farkla (yani birikimlerle) yatırım yapılması gerekir.

Çoğunlukla kapitalistlerin kendi birikimleriyle yatırım yaptıkları ve işçilerin düşük ücretleriyle tasarruf yapamadıkları kapitalizmin ilk günlerindekinin aksine, özellikle de yatırım yapanlarla tasarruf yapanlar bir ve aynı olmadıkları müddetçe, ne yazık ki tasarrufların yatırımlara eşitleneceğine dair bir garanti yoktur. Bunun nedeni, getirileri hemen olmayan yatırımların, yatırımcıların gelecek hakkındaki beklentilerine bağlı olmalarıdır. Buna karşılık, bu beklentileri akılcı hesaplamalar yerine psikolojik faktörler yönlendirir çünkü gelecek **belirsizliklerle** doludur.

Belirsizlik sadece gelecekte neler olacağını tam olarak bilememekle alakalı bir şey değildir. Bazı şeyler için her beklenmedik durum olasılığını hassas bir biçimde hesaplayabi-

liriz; ekonomistler buna **risk** adını verirler. Gerçekte, insan yaşamının birçok yönüyle (ölüm, yangın, araba kazası ve benzerleri) ilgili riskleri hesaplama becerimiz sigorta sanayinin esasını oluşturur. Bununla birlikte, başka birçok şeyin, bırakın ilgili olasılığını, tüm olası beklenmedik durumlarını bilmemiz dahi mümkün değildir. Belirsizlik kavramının en iyi tanımını, belki de şaşırtıcı bir biçimde, George W. Bush'un ilk hükümetinde savunma bakanı olan Donald Rumsfeld yapmıştır. 2002'de Afganistan'daki durumla ilgili bir basın açıklamasında Rumsfeld şöyle demiştir: "Bilinen bilinenler var. Bildiğimizi bildiğimiz şeyler var. Bilinen bilinmeyenler var. Yani, şu anda bilmediğimizi bildiğimiz şeyler var. Ancak aynı zamanda bilinmeyen bilinmeyenler de var. Yani bilmediğimizi bilmediğimiz şeyler de var." "Bilinmeyen bilinmeyenler" fikri, Keynes'in belirsizlik kavramını çok güzel bir biçimde özetler.

Tam istihdam için aktif maliye politikası: Keynesçi çözüm

Belirsiz bir dünyada, yatırımcılar aniden gelecek hakkında karamsarlaşıp yatırımlarını azaltabilirler. Böyle bir durumda, ihtiyaç duyulandan fazla tasarruf olacaktır; teknik terimlerle ifade edecek olursak bir "tasarruf fazlalığı" olacaktır. Klasik ekonomistler, tasarrufa olan düşük talep, faiz oranını (yani borç alma fiyatı da diyebilirsiniz) aşağı çekerek yatırımları daha çekici kılacağı için bu fazlalığın eninde sonunda yok olacağını düşünüyorlardı.

Keynes bunun olmayacağını öne sürdü. Yatırım azaldıkça toplam harcamalar da azalır, bu da sonra geliri azaltır, çünkü bir kişinin harcaması başka bir kişinin geliridir. Gelirdeki azalma, tasarrufu azaltır çünkü tasarruf özünde tüketimden arda kalan şeydir (hayatta kalma gereksinimlerimiz ve alışkanlıklarımız tarafından belirlenen tüketim, gelirde azalma olsa da pek değişme eğiliminde değildir). Sonunda tasarruf artık azalan yatırım talebine uymak için daralacaktır. Aşırı ta-

sarruf bu şekilde azaltılırsa, faiz oranları üzerinde aşağı doğru bir baskı olmayacak ve dolayısıyla yatırım için de fazladan bir teşvik olmayacaktır.

Keynes ancak potansiyel yatırımcıların **hayvani güdüleri** (Keynes'in deyişiyle "hareketsizlik yerine harekete sevk eden spontane bir dürtü") yeni teknolojiler, finansal coşku ve diğer olağandışı olaylarla canlandırıldığında, yatırımların tam istihdam için yeterince yüksek olacağını düşünüyordu. İşlerin normal gidişatında, onun görüşüne göre, tam istihdamı desteklemeye yetmeyen **fiili talep** (fiilen satın alma gücüyle desteklenen talep) seviyesinde yatırım tasarrufa eşitlenirdi. Dolayısıyla tam istihdamı başarmak için, Keynes, devletin talep seviyesini desteklemek amacıyla harcamalarını aktif bir biçimde kullanması gerektiğini öne sürdü.[18]

Para ekonomi biliminde gerçek bir iş bulur: Keynesçi finans teorisi

Keynes ekonomisinde belirsizliğin baskın olması, paranın, klasik (ve neoklasik) okulun düşündüğü gibi sadece uygun bir değiştokuş aracı veya bir hesap birimi olmadığı anlamına gelir. Para, belirsiz bir dünyada **likidite** sağlama (kişinin finansal durumunu hızlı bir biçimde değiştirme) aracıdır.

Bu göz önüne alındığında, finansal piyasa yalnızca yatırım yapmak için para sağlama aracı değil, aynı yatırım projelerinin getirileriyle ilgili insanların görüş farklılıklarından yararlanarak para kazanma; başka deyişle bir **spekülasyon** yeridir. Bu piyasada bir varlık alım satımı sadece kazandıracağı nihai getiriyle değil, gelecek hakkındaki beklentilerle ve daha önemlisi, başkalarının ne bekledikleri hakkındaki beklentiler, yani Keynes'in deyişiyle, "ortalama fikir hakkındaki ortalama fikir" ile de güdülenir. Bu, Keynes'e göre, finansal piyasalarda sıklıkla gözlenen sürü davranışını doğası gereği finansal spekülasyon, canlılık ve sonunda da durgunluk krizlerine yatkınlaştırarak, onun temelini oluşturur.[19]

İşte bu analizle Keynes'in, spekülasyon güdümlü finansal sistemin tehlikelerine karşı uyarısı ünlüdür: "Spekülatörler durgun teşebbüs akıntısındaki baloncuklar gibi çevrelerine hiç zarar veremez. Ancak teşebbüs, bir spekülasyon girdabındaki baloncuk haline geldiğinde durum ciddileşir. Bir ülkede sermayenin gelişimi bir kumarhanenin faaliyetlerinin yan ürünü haline geldiğinde, işin sağlıksız yapılma olasılığı fazladır." Onun bunları bilmesi doğaldır; Keynes hayır derneklerine çok cömert bağışlarda bulunduktan sonra bile, günümüzün parasıyla 10 milyon sterlinin (veya 15 milyon doların) üzerinde bir servete sahip çok başarılı bir finansal spekülatördü.[20]

Yirminci yüzyıla ve ötesine uygun bir ekonomi teorisi mi?

Keynes okulu, klasik veya neoklasik okulların kapitalist ekonomisinden çok, yirminci yüzyılın ileri kapitalist ekonomisine uygun bir ekonomi teorisi oluşturdu.

Keynesçi makroekonomik teori, on dokuzuncu yüzyılın sonlarında ortaya çıkan, tasarrufçu ve yatırımcıların yapısal ayrımının, tasarruf ve yatırımı denkleştirmeyi ve dolayısıyla tam istihdamın başarılmasını zorlaştırdığı varsayımına dayalıdır.

Dahası Keynesçi okul, finansın modern kapitalizmde oynadığı anahtar rolü gerektiği gibi öne çıkarır. Klasik okul, finansal piyasanın henüz ilkel olduğu bir dönemde geliştirildiği için finansa fazla önem vermedi. Neoklasik teori Keynes'in halihazırda yaşadığı dünyaya oldukça benzer bir dünyada geliştirildi fakat belirsizliği içermemesi göz önüne alındığında, içinde paranın yer alması zorunlu değildir. Bunun aksine, finans Keynesçi teorilerde anahtar bir rol oynar ki işte bu nedenle 1929'daki Büyük Buhran ve 2008'deki küresel mali kriz gibi vakaları anlamamızda çok yardımcı olmuştur.

"Uzun vadede hepimiz öleceğiz": Keynesçi okulun kusurları

Keynesçi okul kısa dönemli meselelere çok fazla önem vermekle eleştirilebilir; Keynes'in ünlü sözü bu durumu özetler: "Uzun vadede hepimiz öleceğiz".

Keynes, klasik ekonomistlerin savunduğu gibi, uzun vadede teknoloji ve demografi gibi "esas" kuvvetlerin her şeyi bir şekilde halledeceği umuduyla, ekonomi politikaları üretemeyeceğimizi üzerine basa basa belirtmekte kesinlikle haklıydı. Gelgelelim Keynesçi okulun kısa dönemli makroekonomik değişkenlere odaklanması, teknolojik gelişme ve kurumsal değişiklikler gibi uzun dönemli meselelerde epeyce zayıf olmasına yol açmıştır.[21]

Kurumsalcı Okul: Eski ve Yeni mi?

Tek cümlelik özet: Bireyler içinde bulundukları toplumun ürünüdürler; o toplumun kurallarını değiştirseler bile bu böyledir.

On dokuzuncu yüzyılın sonlarından itibaren, bir grup Amerikalı ekonomist, o zamanlar baskın olan klasik ve neoklasik okulları, bireylerin sosyal yapılarının, yani onların içinde bulundukları toplumun ürünü oldukları gerçeğinin hakkını vermemekle ve hatta göz ardı etmekle eleştirdiler. Bireyleri etkileyen ve hatta şekillendiren **kurumları** yani sosyal kuralları analiz etmemiz gerektiğini öne sürdüler. Bu ekonomist grubu, kurumsalcı okul veya 1980'lerden bu yana yeni kurumsalcı ekonominin (YKE) ortaya çıkışıyla birlikte, eski kurumsalcı ekonomi (EKE) olarak bilinir.

Bireyleri toplum şekillendirir: kurumsalcı okulun yükselişi

Kurumsalcı okulun ortaya çıkışının izi, akılcı, çıkarcı birey görüşünü sorgulamasıyla ünlü Thorstein Veblen'e dek (1857–1929) sürülebilir. Veblen insanların davranışlarının arkasında motivasyon katmanları (içgüdü, alışkanlık, inanç ve ancak en sonunda mantık) olduğunu öne sürdü. Veblen ayrıca, insan

akılcılığının zamandan bağımsız bir şey olarak tanımlanamayacağını, gözlemekte olduğumuz belli bireyleri kuşatan kurumlardan (yasa ve şirketlerin iç kuralları gibi resmi kurallar ile gelenek görenek, iş ilişkilerindeki anlaşmalar gibi gayri resmi kurallardan) oluşan sosyal çevre tarafından şekillendirilen bir şey olduğunu vurguladı. Veblen, kurumların sadece insanların davranış şekillerini değil, gerçekte kendilerini de değiştirdiğine ve buna karşılık onların da bu kurumları değiştirdiğine inanıyordu.[22]

Veblen'in kurumlara olan vurgusundan ilham alan, ancak aynı zamanda Marksist ve Alman tarih okulundan da açıkça ve gizlice yararlanan yeni bir Amerikalı ekonomistler jenerasyonu yirminci yüzyılın başlarında özgün bir ekonomi okulu kurmak üzere ortaya çıktı. Okul resmi olarak Veblen'in desteğiyle, Veblen'in öğrencisi ve daha sonra grubun lideri olan Wesley Mitchell'in (1874–1948) öncülüğünde 1918'de kurumsalcı okul olarak ilan edildi.*

Okulun en parlak cevheri, üyelerinin birçoğunun tasarım ve idaresine katıldığı Yeni Anlaşma'ydı. Bugünlerde Yeni Anlaşma genel olarak bir Keynesçi politika programı olarak görülür. Ancak şöyle bir düşünecek olursanız, Keynes'in *başyapıtı* olan *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi,* 1935'teki ikinci Yeni Anlaşma'dan bir yıl sonra (ilki 1933 tarihliydi) 1936'da ortaya çıktı. Yeni Anlaşma, Üçüncü Bölüm'de anlattığım gibi, makroekonomik politikadan çok kurumlarla (finansal düzenleme, sosyal güvenlik, sendikalar ve kamu hizmetleri mevzuatıyla) ilgiliydi. Arthur Burns (1953–56 yılları arasında Amerika Devlet Başkanı'nın Ekonomi Danışmanları Konseyi'nin başkanı; daha sonra 1970–78 yılları arasında Merkez Bankası Kurulu'nun başkanı) gibi kurumsalcı ekonomistler İkinci

* Çalışmalarının okulla benzer yönleri olan nüfuzlu John Commons (1862–1945) 1920'lerin ortalarında okula mensup olduğunu açıkça ilan etti. John Bates Clark'ın oğlu John Maurice Clark da (1884–1963) başka bir önemli, genç figürdü.

Dünya Savaşı'ndan sonra bile ABD'nin ekonomi politikasının oluşturulmasında önemli roller üstlendiler.

Bireyleri tamamıyla toplum belirlemez: kurumsalcı okulun düşüşe geçmesi

1960'lardan sonra, kurumsalcı okul düşüşe geçti. Bunun bir nedeni 1950'lerde neoklasik ekonominin ABD'de yükselmesiydi. Neoklasik okulun, ekonomi biliminin (birey esaslı teoriye odaklanması, "evrensel" varsayımları ve soyut modellemesi) ne olması gerektiğine dair çok dar bir görüşe sahip olması, kurumsalcı okulun sadece farklı değil fakat entelektüel açıdan da aşağı görülmesine yol açtı.

Ancak kurumsalcı okulun düşüşe geçmesinin bir nedeni de kendi zayıflığıydı. Okul, sayelerinde kurumların ortaya çıkıp, varlıklarını sürdürdükleri ve değiştikleri farklı mekanizmaların teorilerini tam anlamıyla oluşturamadı. Kurumları yalnızca resmi kolektif kararların sonuçları (örneğin yasalar) veya tarihin ürünleri (örneğin kültürel normlar) olarak gördüler. Bununla birlikte, kurumlar başka şekillerde de oluşabilirler: Akılcı bireylerin etkileşimlerinden ortaya çıkan spontane bir düzen olarak (Avusturya okulu ve yeni kurumsalcı ekonomi); bireylerin ve organizasyonların karmaşıklıkla başa çıkmalarını sağlayacak bilişsel araçlar geliştirmek için yaptıkları girişimlerle (davranışçı okul); mevcut güç ilişkilerini sürdürme girişiminin bir sonucu olarak (Marksist okul); bu örnekler çoğaltılabilir.

Başka bir büyük sorun da okulun bazı üyelerinin, bireylerin sosyal yapısını vurgulamakta aşırıya kaçmaları ve etkin bir biçimde yapısal bir determinizmi benimsemeleriydi. Sosyal kurumlar ve yarattıkları yapı her şeydi; bireyler tümüyle içinde yaşadıkları toplum tarafından belirlenmişler gibi görülüyordu. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemin başlarında ABD'de (düşüşe geçen) kurumsalcı okula hâkim olan Clarence Ayres'in kötü bir üne sahip, "Birey diye bir şey yoktur," sözleri bu düşüncenin bir yansımasıdır.

İşlem maliyetleri ve kurumlar: yeni kurumsal ekonominin yükselişi

1980'lerden itibaren, başını Douglass North, Ronald Coase ve Oliver Williamson'ın çektiği neoklasik ve Avusturya eğilimli bir grup ekonomist yeni kurumsalcı ekonomi (YKE) olarak bilinen yeni bir okul kurdu.[23]

Bu yeni ekonomistler, kendilerine *kurumsalcı* ekonomist adını vererek, yalnızca bireylere odaklanıp bireylerin davranışlarını etkileyen kurumları göz önüne almayan tipik neoklasik ekonomistlerden olmadıklarını netleştirdiler. Gelgelelim, bu grup *yeni* sıfatını vurgulamasıyla da kendini orijinal kurumsalcı okuldan (artık ona eski kurumsalcı ekonomi –EKE– deniyordu) açıkça ayrı tuttu. YKE'nin EKE'den ayrılmasının ana nedeni, kurumların bireylerin bilinçli tercihlerinden nasıl ortaya çıktıklarını analiz etmesiydi.[24]

YKE'deki anahtar kavram **işlem maliyeti** kavramıdır. Neoklasik ekonomide, tek maliyet üretim maliyetidir (malzeme maliyetleri, ücretler vs.). Gelgelelim, YKE ekonomik faaliyetlerimizi örgütlemenin de maliyetleri olduğunu vurgular. Kimileri işlem maliyetini piyasadaki değiştokuşun gerektirdiği maliyet olarak oldukça dar anlamda tanımlar: alternatif ürünleri keşfetmek ("alışveriş için fikir edinmek"), fiilen alışveriş yapmak için zaman ve para harcamak ve bazen de pazarlık etmek. Kimileri de daha geniş bir biçimde, "ekonomik sistemi yürütmenin maliyeti" olarak tanımlar ki bu, piyasadaki değiştokuşu yürütmeyi ve aynı zamanda değiştokuş bittikten sonra anlaşmayı yerine getirmekle ilgili maliyetleri de içerir. Bu daha geniş tanımda, işlem maliyetleri; hırsızlıklara karşı güvenliği sağlama, hukuk sistemini yürütme ve hatta anlaşmalarında tanımlanan olası en yüksek işgücü hizmetini verebilmeleri için fabrikalarda işçileri izleme maliyetlerini de kapsar.

Kurumlar yalnızca kısıtlayıcı etmenler değildir: yeni kurumsalcı ekonominin katkı ve sınırlamaları

İşlem maliyetleri kavramını etkin bir biçimde kullanan YKE birçok ilginç teori ve durum çalışması geliştirdi. Öne çı-

kan bir örnek de, sözüm ona bir "piyasa" ekonomisinde, neden birçok ekonomik faaliyetin şirketler içerisinde yürütüldüğü sorusudur. Basitleştirilmiş cevap, genellikle bilgilendirme ve anlaşma uygulamalarının çok maliyetli olması nedeniyle piyasa işlemlerinin de öyle olmasıdır. Böyle durumlarda, işler firma içinde hiyerarşik emirler vasıtasıyla yürütülürse daha etkin olur. Başka bir örnek de **mülkiyet haklarının** (sahiplerin hangi tür mallarla neler yapabileceklerine dair kurallar) gerçek yapısının, yatırım modelleri, üretim teknolojileri seçimi ve diğer ekonomik kararlar üzerindeki etkilerinin analizidir.

Bu çok önemli katkılarına rağmen, YKE "kurumsalcı" bir teori olarak kritik ölçüde sınırlı bir kapasiteye sahiptir. YKE temelde kurumları kısıtlayıcı (dizginsiz çıkarcı davranışları kısıtlayan) bir etmen olarak görür. Ancak kurumlar sadece "kısıtlayıcı" değildir, aynı zamanda "fırsat yaratıcı" da olabilir. Çoğu kez kurumlar daha kolektif yaşamamızı sağlamak için (örneğin trafik kuralları) bireysel özgürlüklerimizi kısıtlar. YKE'nin birçok mensubu kurumların fırsat veren rolünü inkâr etmez, fakat hakkında açıkça konuşmayarak ve sürekli kurumlardan kısıtlama olarak bahsederek, kurumlar hakkında olumsuz bir izlenim uyandırır. Daha da önemlisi, YKE kurumların "yapısalcı" rolünü göremez. Kurumlar sırf bireylerin davranışlarını kısıtlamaz, güdülerini de şekillendirir. Kurumların bu kritik boyutunu gözden kaçıran YKE, tam gelişmiş bir kurumsal ekonomi bilimi olmayı başaramamıştır.

Davranışçı Okul

Tek cümlelik özet: Yeterince akıllı değiliz, o yüzden seçme özgürlüğümüzü kurallarla bilinçli olarak kısıtlamamız gerekir.

Bu okulun davranışçı adını almasının nedeni, baskın neoklasik görüşün insanların daima akılcı ve bencil davrandıkları varsayımını reddederek, insan davranışlarını oldukları gibi

modellemeye çalışmasıdır. Okul bu yaklaşımı ekonomik kurum ve organizasyonların incelenmesine (örneğin, bir firmayı en iyi şekilde örgütlemeye ve finansal düzenlemeyi tasarlamaya) dek genişletir. Dolayısıyla okulun kurumsalcı okulla köklü bir yakınlığı vardır ve bazı mensuplarının çakışması söz konusudur.

Davranışçı okul şu ana kadar incelediğimiz ekonomi okulları arasında en yenisidir, fakat çoğu insanın sandığından daha eskidir. Okul son zamanlarda davranışçı finans ve deneysel ekonomi vasıtasıyla ön plana çıkmıştır. Ancak kökleri 1940 ve 1950'lerde, özellikle 1978 Nobel ekonomi ödülünü kazanmış Herbert Simon'ın (1916–2001) çalışmalarında bulunabilir.*

Akılcılığın sınırları ile bireysel ve toplumsal kurallara duyulan ihtiyaç

Simon'ın ana kavramı **sınırlı akılcılıktır**. Neoklasik okulu, insanların sınırsız bilgi işleme kapasitesine veya Tanrı benzeri bir akılcılığa (buna "Olimpos akılcılığı" adını vermiştir) sahip olduğunu varsaymakla eleştirir.

Simon insanların mantıksız olduklarını *ileri sürmedi*. Onun görüşüne göre, biz akılcı olmaya çalışırız ama özellikle de dünyanın karmaşıklığı (veya Keynes tarzında ifade edecek olursak, belirsizliğin baskın olduğu) göz önüne alındığında, akılcı olma becerimiz çok sınırlıdır. Başka deyişle, karar verme kapasitemizi kısıtlayan en büyük etmen genellikle bilgi eksikliğimiz değil, elimizdeki bilgiyi işleme becerimizin sınırlı oluşudur.

---

* Simon, *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey* adlı kitabımda, On Altıncı Bölüm'de belirttiğim gibi son Rönesans adamıydı. Sadece ekonomi bilimine değil, daha birçok alana çığır açıcı katkılarda bulundu. Yapay zekâ (YZ) ve yöneylem araştırmalarının (YA, iş idaresinin bir kolu) kurucularından biriydi. Kamu idaresi alanındaki klasiklerden birini (1947'de yayımlanan *Administrative Behaviour*) yazdı ve bilişsel psikolojide önde gelen bir bilgindi. Dolayısıyla insanların düşünce ve davranış biçimleri hakkında birkaç şey biliyordu.

Simon, sınırlı ölçüde akılcı olduğumuz dikkate alındığında, zihinsel becerilerimizi ekonomik şekilde kullanmamıza olanak sağlayan zihinsel "kestirme yollar" geliştirdiğimizi ileri sürdü. Bunlar **buluşsal** (veya sezgisel düşünme) olarak bilinir ve farklı biçimler alabilir: göz kararı, sağduyu veya uzman değerlendirmesi. Tüm bu zihinsel araçların altında yatan şey örüntüleri tanıma becerisidir, ki bu da bizim birçok alternatiften vazgeçerek, küçük, idare edilebilir fakat en umut veren olasılıklara odaklanmamızı sağlar. Simon sık sık satranç ustalarını, böyle bir yaklaşımı kullanan kişiler olarak örnek gösterirdi; onların sırrı, daha az umut veren yolları hızla eleyerek, en iyi sonuçları verebilecek hamleler dizisine yönelme becerisidir.

Bir olasılıklar alt kümesine odaklanmak sonuçtaki tercihin en iyi *olmayabileceği* anlamına gelir, fakat bu yaklaşım, sınırlı akılcılığımızla dünyanın karmaşıklığı ve belirsizliğiyle başa çıkmamızı sağlar. Bu yüzden Simon, insanların seçim yaptıklarında **minimum şartları karşıladıklarını**, yani neoklasik teoride olduğu gibi, en iyi çözümler yerine, "yeterince iyi" çözümler aradığını ileri sürer.[25]

Organizasyon ekonomisine karşı piyasa ekonomisi

Bireylerin karar verme çalışmalarıyla başlamasına rağmen, davranışçı okulun ilgi alanı çok daha ötelere uzanır. Okula göre, sınırlı akılcılığımızla, karmaşık bir dünyada etkin hale gelmemize yardım eden basitleştirici karar verme kurallarını sadece bireysel seviyede oluşturmayız.

Sınırlı akılcılığımızı telafi etmek için, sosyal kurumların yanı sıra **organizasyon rutinleri** de tesis ederiz. Bireysel seviyedeki buluşsal yöntemler gibi, bu örgütsel ve sosyal kurallar da seçme özgürlüğümüzü kısıtlar fakat aynı zamanda problemin karmaşıklığını azalttıkları için daha iyi seçimler yapmamıza da yardım ederler. Özellikle vurgulanan, bu kuralların, bu kuralları izleyecek ve belli şekillerde davranacak olan ilgili

aktörlerin davranışlarını öngörmemizi kolaylaştırdığıdır. Bu, Avusturya okulunun da biraz farklı bir dille vurguladığı bir noktadır, onlar da mantığın temeli olarak "geleneğin" öneminden bahsederler.

Davranışçı perspektifi benimsediğimizde, ekonomimizi baskın neoklasik görüşten çok farklı bir biçimde görmeye başlarız. Neoklasik ekonomistler genellikle modern kapitalist ekonomiyi "piyasa ekonomisi" olarak tanımlarlar. Davranışçılar, piyasanın aslında kapitalist ekonominin yalnızca küçük bir bölümüne karşılık geldiğini vurgular. Herbet Simon 1990'ların ortalarında, ABD'de ekonomik faaliyetlerin yaklaşık yüzde 80'inin piyasadan çok, şirket ve devlet gibi organizasyonlarda meydana geldiğini yazdı.[26] Kapitalist ekonomiye **organizasyon ekonomisi** demenin daha uygun olacağını öne sürdü.

Duygular, sadakat ve adalet neden önemlidir

Davranışçı okul, ayrıca, duygular, sadakat ve adalet gibi insani niteliklerin neden önemli olduğuna dair ikna edici gerekçeler sunar. Bunlar çoğu ekonomistin, özellikle de neoklasiklerle Marksistlerin en iyi ihtimalle konuyla ilgisiz oldukları ve en kötü ihtimalle de insanları akılcı kararlardan uzaklaştırdığı gerekçesiyle reddettikleri şeylerdir.

Sınırlı akılcılık teorisi, duygularımızın akılcı karar vermeye illa ayak bağı olmak zorunda olmadığını, çoğu zaman (sınırlı) akılcı karar verme sürecimizin yararlı bir öğesi olabileceğini açıklar. Simon'a göre, sınırlı akılcılığımız dikkate alındığında, sınırlı zihinsel kaynaklarımızı elimizdeki en önemli sorunu çözmeye odaklamalıyız. Duygular böyle bir odaklanma sağlar. Davranışçılar; sadakatsiz mensuplarla dolu bir örgüt, bireyleri izleme ve bencil davranışlarını cezalandırma maliyetlerinin altında ezileceği için, mensuplarının örgüte sadık olmasının örgütlerin iyi işlemesi için gerekli olduğunu öne sürerler. Bu bakımdan adalet meselesi de çok önemlidir, çünkü bir örgütün veya toplumun mensupları eğer kendilerine

adaletsiz davranıldığını düşünüyorlarsa o örgüte veya topluma sadakat duymayacaklardır.

Bireylere fazla mı odaklanıyor?: Davranışçı okulun değerlendirmesi

Ekonomi biliminin en yeni okulu olmasına rağmen davranışçı okul, insan akılcılığı ve motivasyonlar hakkında radikal bir biçimde etraflıca düşünmemize yardım etmiştir. Bu okul sayesinde, insanların düşünce ve davranış şekilleri hakkında daha sofistike bir anlayışa kavuştuk.

Davranışçı okulun, toplumu bireylere (aslında bundan daha "aşağı" bir yere, yani düşünce sürecimize) bakarak anlama girişimi, onun hem güçlü hem de zayıf yönüdür. Bu "mikro" seviyeye aşırı odaklanan okul çoğu kez daha büyük ekonomik sistemi gözden kaçırır. Bunun böyle olması gerekmez; ne de olsa, Simon ekonomik sistem hakkında çok şey yazmıştır. Ancak okulun çoğu mensubu, özellikle de (kontrollü deneylerle insanların akılcı ve bencil olup olmadıklarını tespit etmeye çalışan) deneysel ekonomiyle veya (beyin faaliyetleri ile belli davranış türleri arasında bağlar kurmaya çalışan) nöro ekonomiyle ilgilenen ekonomistler bireylere çok fazla odaklanmıştır. Ayrıca şunu da ilave etmek gerekir ki davranışçı okulun idrak ve psikolojiye odaklanması göz önüne alındığında, teknoloji ve makroekonomi meseleleri hakkında söyleyecek çok az sözü olduğu görülür.

Sonuç Tespitleri: Ekonomi Bilimi Nasıl İyileştirilir

Entelektüel çeşitliliği korumak ve fikirlerin etkileşimini teşvik etmek

Ekonomi bilimine farklı yaklaşımların olduğunun kabul edilmesi yeterli değildir. Bu çeşitliliğin korunması, hatta desteklenmesi gerekir. Farklı yaklaşımların farklı yönleri vurguladıkları ve farklı perspektifleri önerdikleri dikkate alındığında, sadece bir iki değil, çok sayıda okulu bilmek bizim ekonomi adı verilen karmaşık varlığın daha bütün ve dengeli

bir bilgisini edinmemizi sağlar. Özellikle uzun vadede, daha fazla çeşide sahip bir gen havuzu olan biyolojik bir grubun krizlere daha dirençli olması gibi, çeşitli teorik yaklaşımları içeren bir disiplin, değişmekte olan bir dünyayla tek entelektüel ürün yetiştiren bir disipline göre daha iyi başa çıkabilir. Gerçekte bunun kanıtlarıyla yaşıyoruz; eğer büyük devletler 2008'deki küresel mali krizin ilk günlerinde serbest piyasa ekonomilerinden vazgeçip Keynesçi politikaları benimseye karar vermemiş olsalardı, dünya ekonomisi 1929 Büyük Buhran'ına benzer bir çöküş yaşayacaktı.

Ben bir adım daha ileri gidip çeşitliliği korumanın yeterli olmadığını öne süreceğim. Sadece yüz çiçeğin açmasına izin vermekle yetinmemeliyiz. Onları aynı zamanda birbirleriyle etkileşim halinde olmalarına da ihtiyacımız var. Ekonomi bilimine olan farklı yaklaşımlar, aslında, birbirlerinden bir şeyler öğrenerek büyük yararlar sağlayabilir ve ekonomi dünyası hakkındaki anlayışımızı zenginleştirebilir.

Entelektüel olarak bazı açılardan birbirlerine yakın düşen okullar zaten etkileşim halindeler. Kalkınmacı gelenek ve Schumpeterci okul, aralarındaki etkileşimden yararlanıyor; kalkınmacı gelenek teknolojik gelişmelerin meydana geldiği daha büyük bağlamı anlamak için teoriler sağlarken, Schumpeterci okul da teknolojik yeniliklerin nasıl meydana geldiğine dair daha detaylı teoriler sunuyor. Marksist, kurumsalcı ve davranışçı okullar, şirketlerin dahili işleyişlerini ve özellikle de içindeki sermayedar-işçi ilişkisini anlamaları açısından, çoğunlukla hasmane bir tarzda da olsa uzun süredir birbirleriyle etkileşim içindeler. Hem Keynesçi hem de davranışçı okullar psikolojik faktörleri vurgulamıştır fakat bu vurgu son zamanlarda yeni bir alan olan "davranışsal finansta" fikirlerin etkileşim halinde olmasını sağlamıştır.

Bununla birlikte, etkileşim halinde olma, çoğu insanın birbiriyle uyuşmaz olarak gördüğü okullar arasında da meydana gelebilir. Politik spektruma yayılsalar bile, klasikçiler

(sağ), Keynesçiler (orta) ve Marksistler (sol) sınıf esaslı bir toplum görüşünü paylaşırlar. Avusturyacılar ve Keynesçiler 1930'lardan bu yana kavga ediyor olabilirler fakat dünyanın çok karmaşık ve belirsiz bir yer olduğu ve onunla uğraşacak akılcılığımızın ciddi ölçüde sınırlı olduğu görüşüne (davranışçılar ve kurumsalcılar gibi) her iki taraf da sahiptir. Avusturyacılar, kurumsalcılar ve davranışçılar, insanın (eğer kurumsalcı ifadeyi kullanacak olursak) içgüdü, alışkanlık, inanç ve mantıktan yapılma katmanlı bir varlık olduğu görüşünü paylaşırlar; öte yandan bazı Avusturyacılar elbette diğerlerinin sakıncalı solcular olduklarını düşünürler.

Sadece profesyonel ekonomistler değil, hepimiz nasıl ekonomimizin iyileşmesinde bir rol oynayabiliriz

Ekonomi bilimindeki entelektüel çeşitlilik ve çapraz dölleme hakkındaki tezime aklı yatan okuyucular bile şöyle bir soru sorabilir: "İyi de, bunun benimle ne ilgisi var?" Ne de olsa, yalnızca çok az okuyucu profesyonel ekonomistler olarak ekonomi biliminin çeşitliliğini sürdürme veya artırma şansına sahip olacaklardır.

Gerçek şu ki hepimiz, eğer başka birinin kararlarının pasif kurbanları olmak istemiyorsak, ekonomi bilimine farklı yaklaşımlar hakkında bilgi sahibi olmalıyız. Yaşamlarımızı etkileyen her ekonomi politikasının ve şirket eyleminin (asgari ücret, dış kaynak kullanımı, sosyal güvenlik, yiyecek güvenliği, emekli maaşları vb.) arkasında bu eylemlerin ilham kaynağı olan bir ekonomi teorisi vardır veya daha sıklıkla, iktidarda olanların öyle ya da böyle yapmak istediklerini haklı çıkarıyordur.

Ancak farklı ekonomi teorileri olduğunu bildiğimiz takdirde, Margaret Thatcher'in bir keresinde tartışmalı politikalarını savunmak için söylediği gibi, iktidardakiler bize, "Başka alternatif yok," dediklerinde hatalı olduklarını söyleyebileceğiz. Ekonomi biliminde sözde "düşman hizipler" arasında ne

kadar çok ortak entelektüel payda olduğunu öğrendiğimizde, her şeyi siyah beyaz göstererek tartışmayı kutuplaştırmaya çalışanlara daha etkili bir biçimde direnebiliriz. Farklı ekonomi teorilerinin farklı şeyler söylemelerinin nedenlerinden birinin, temellerinde farklı etik ve politik değerler olması olduğunu öğrendiğimizde, ekonomi bilimini, içinde net yanlış ve doğruların olduğu bir bilim değil de gerçekte olduğu şey (politik bir tez) olarak görüp tartışacak güvene sahip oluruz. Ve ancak, halk bu meselelerin farkına vardığında profesyonel ekonomistler kendilerini bilimsel gerçeklerin muhafızı ilan ederek halka gözdağı vermenin imkânsız olduğunu anlayacaklardır.

Farklı ekonomi bilimi türleri ve bunların güçlü ve zayıf yönleri hakkında bilgi sahibi olduğunuzda, ekonomi biliminin sadece profesyonel ekonomistlere mahsus ezoterik bir uygulama olmadığını görürsünüz. Bu, ekonomi bilimi öğrenmenin hayati bir öğesidir ve bu bilimin insanlığa daha iyi hizmet etmesine yönelik kolektif çabamıza bir katkıdır da aynı zamanda.

Daha Fazla Bilgi İçin

G. ARGYROUS ve F. STILLWELL *Readings in Political Economy* (Annandale, NSW: Pluto Press, 2003).

P. DEANE *The State and the Economic System: An Introduction to the History of Political Economy* (Oxford: Oxford University Press, 1989).

J. K. GALBRAITH *A History of Economics: The Past as the Present* (Londra: Penguin, 1989).

R. HEILBRONER *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers* (Harmondsworth: Penguin, 1983).

G. HODGSON *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science* (Londra: Routledge, 2001).

E. REINERT *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor* (Londra: Constable, 2007).

A. RONCAGLIA *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought* (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

	Klasik	**Neoklasik**
Ekonomi şunlardan ibarettir:	sınıflar	bireyler
Bireyler…	… bencil ve akılcıdır (fakat akılcılık sınıf yönünden tanımlanır)	… bencil ve akılcıdır
Dünya…	… belirlidir ("demir yasalar")	… hesap edilebilir riskle belirlidir
Ekonominin en önemli alanları şunlardır:	üretim	değiştokuş ve tüketim
Ekonomiler şunlarla değişir:	sermaye birikimi (yatırım)	bireysel tercihler
Politika tavsiyeleri	serbest piyasa	ekonomistin piyasa ve devlet aksaklıkları hakkındaki görüşüne bağlı olarak serbest piyasa veya müdahalecilik

Marksist	Kalkınmacı	Avusturya
sınıflar	kesin bir görüşü yok ama sınıflara daha çok odaklı	bireyler
… bencil ve akılcıdır, sosyalizm için savaşan işçiler hariç	kesin bir görüşü yok	… bencil fakat katmanlıdır (akılcıdır ama bunun tek nedeni gelenekleri sorgusuz sualsiz kabul etmesidir)
… belirlidir ("hareket yasaları")	… belirsizdir fakat kesin bir görüşü yok	… karmaşık ve belirsizdir
üretim	üretim	değiştokuş
sınıf mücadelesi, sermaye birikimi ve teknolojik gelişim	üretim becerilerindeki gelişmeler	bireysel tercihler, fakat gelenekte köklenmiştir
sosyalist devrim ve merkezi planlama	geçici devlet koruması ve müdahaleleri	serbest piyasa

	Schumpeterci	Keynesçi
Ekonomi şunlardan ibarettir:	belli bir görüşü yok	sınıflar
Bireyler…	kesin bir görüşü yok, fakat akılcı olmayan girişimciliğe vurgu var	çok akılcı değil (ekonomik moral ve alışkanlıklarla yönlendirilir) bencillik konusunda belirsiz
Dünya…	kesin bir görüşü yok fakat karmaşıktır	belirsizdir
Ekonominin en önemli alanları şunlardır:	üretim	muğlaktır, üretim çok az önem verilir
Ekonomiler şunlarla değişir:	teknolojik yenilik	muğlaktır, ekonomiste bağlıdır
Politika tavsiyeleri	Muğlak; kapitalizm öyle ya da böyle körelmeye mahkumdur	aktif mali politika, gelirlerin yoksullara yeniden dağıtımı

Kurumsalcı	Davranışçı
bireyler ve kurumlar	bireyler, örgütler ve kurumlar
katmanlı (içgüdü-alışkanlık-inanç-akıl)	yalnızca sınırlı akılcı ve katmanlı
karmaşık ve belirsizdir	karmaşık ve belirsizdir
kesin bir görüşü yoktur, fakat üretimi neoklasikçilerden daha çok vurgular	kesin bir görüşü yok, fakat üretime eğilimli
bireyler ve kurumlar arasında etkileşim	kesin bir görüşü yok
muğlaktır, ekonomiste bağlıdır	kesin bir görüş yok, ancak devlet müdahalelerini kabul edebilir

Beşinci Bölüm

OYUNDAKİ KARAKTERLER

Ekonomik Aktörler Kimlerdir?

“Toplum diye bir şey yoktur. Kadın ve erkek bireyler vardır, aileler vardır.”

MARGARET THATCHER

“Şirketlerin artık hükümetlere lobi yapmasına gerek kalmadı. Kendileri hükümet oldu.”

JIM HIGHTOWER

Kahramanlar Olarak Bireyler

Bireyci ekonomi görüşü

Baskın neoklasik görüş, Birinci Bölüm'de gördüğümüz gibi, ekonomi biliminin "tercih bilimi" olduğudur. Bu teze göre, seçimleri, bencil oldukları, sadece kendi refahlarını (veya en fazla aile üyelerinin refahını) en yüksek düzeye çıkarmakla ilgilendikleri farz edilen bireyler yapar. Bu şekilde bütün bireyler akılcı seçimler yapar, yani belli bir amaca ulaşmak için en uygun maliyetli yolu seçerler.

Bir tüketici olarak, her bireyin hoşlandığı şeyleri niteleyen, kendi oluşturduğu bir **tercih sistemi** vardır. Birey tercih sistemini kullanarak ve farklı malların piyasa fiyatlarına bakarak, menfaatini en yüksek düzeye çıkaran bir mal ve hizmet birleşimini seçer. Piyasa mekanizması vasıtasıyla bir araya getirildiğinde, tek tek tüketicilerin yaptıkları seçimler üreticilere, ürünlerinin farklı fiyatlardaki taleplerinin ne olduğunu söyler (**talep eğrisi**). Üreticiler her bir fiyatta tedarik etmek istedikleri miktarı (**arz eğrisi**), kârlarını en yüksek düzeye çıkaran bir görüşün ışığı altında, akılcı tercihleriyle belirler. Üreticiler bu seçimleri yaparken farklı olası girdi birleşimleri ile bu girdilerin fiyatlarını belirleyen teknolojilerin verdiği üretim maliyetlerini göz önüne alırlar. Piyasa **dengesi** arz eğrisi ile talep eğrisinin kesiştiği noktada sağlanır.

Bu, bireylerin kahramanlar olarak yer aldığı bir ekonomi öyküsüdür. Kimi zaman tüketicilere "ev halkı", üreticilere de "şirket" denir, fakat onlar esasen bireylerin uzantılarıdır. Onlar tercih yapan, tekli uyumlu birimler olarak görü-

lür. Gary Becker'in öncü çalışmasını izleyen bazı neoklasik ekonomistler "ev halkı arasındaki pazarlıktan" söz ederler, fakat bu; sevgi, nefret, empati, zalimlik ve bağlılık gibi duyguları olan gerçek yaşamdaki aile üyelerinden çok nihai olarak kişisel menfaatlerini en yüksek düzeye çıkarmaya çalışan akılcı bireyler arasındaki bir süreç olarak kavramlaştırılır.

Bireyci ekonomi görüşünün cazibesi ve sınırları

Bu bireyci görüş ekonomimizi kuramsallaştırmanın tek yolu olmasa da (*bkz.* Dördüncü Bölüm) 1980'lerden bu yana baskın hale gelmiştir. Bunun bir nedeni politik ve ahlaki yönden güçlü çekici yönlerinin olmasıdır.

En önemlisi, bu bir bireysel *özgürlük* meselidir. Bireyler doğru fiyatı ödemeye istekli oldukları müddetçe istediklerini elde edebilirler; ister (organik gıda veya adil ticaret kahvesi gibi) "etik" ürünler ister çocukların bir sonraki Noel'e kadar unutacakları hediyeler olsun (1983'deki Lahana Bebek ile 1998'deki Furby çılgınlığını hatırlıyorum). Bireyler ister çocuk işçilerin yaptığı futbol topları ister yüksek teknolojili makinelerin yaptığı mikroçipler olsun, kârlarını en yüksek düzeye çıkaracak herhangi bir üretim yöntemini kullanarak, kendilerine para kazandıracak her şeyi üretebilirler. Bireylere neleri istemeleri ve neleri üretmeleri gerektiğini söyleyen daha yüksek bir otorite (kral, papa veya planlama bakanı) yoktur. Bu temelde, birçok serbest piyasa ekonomisti bireysel tüketicilerin tercih özgürlüğü ile onların daha geniş politik özgürlükleri arasında ayrılmaz bir bağ olduğunu ileri sürmüşlerdir. Friedrich von Hayek'in yeni ufuklar açan sosyalizm eleştirisi *Kölelik Yolu* ve Milton Friedman'ın serbest piyasa sistemini ateşli bir biçimde övdüğü *Free to Choose* (Seçme Özgürlüğü) buna verilebilecek ünlü örneklerdir.

Dahası bireyci görüş, paradoksal olsa da, piyasa mekanizmasına çok güçlü bir *ahlaki* gerekçe sunar. Bizler bireyler

olarak seçimlerimizi sadece kendimiz için yaparız, diye devam eder öykü, ancak sonuç sosyal refahın en yüksek düzeye çıkmasıdır. Bütün katılımcılarının yarar sağladığı etkin bir ekonomiyi yürütecek bireylerin "iyi" olmaları gerekmez. Veya, tam da, bireyler "iyi" *olmadıkları* ve menfaat ve kârı en yüksek düzeye çıkarmaya çalışan acımasız kişiler oldukları için ekonomimiz herkesin yararlandığı, etkin bir ekonomidir. Adam Smith'in ünlü sözleri bu tezin klasik bir bildirimidir: "Kasap, biracı veya fırıncının iyilikseverliğinden ötürü değil de, çıkarlarını gözetmelerinden dolayı biz yemeğimizin geleceğini biliriz."

Ne kadar çekici görünseler de, bu doğrulamaların ciddi sorunları vardır. Politik açıdan, bir ülkenin ekonomik özgürlüğü ile politik özgürlüğü arasında açık bir ilişki yoktur. Birçok diktatörlükte çok sayıda serbest piyasa politikası olduğu halde, İskandinav ülkeleri gibi birçok demokraside de yüksek vergiler ve mevzuatın çokluğu nedeniyle ekonomik özgürlük azdır. Aslında bireyci görüşe inanan birçok kişi ekonomik özgürlüğü savunmak için politik özgürlüğü feda etmeyi tercih eder (işte bu yüzden Hayek Şili'deki Pinochet diktatörlüğünü övmüştür.) Ahlaki açıdan doğrulamayı ele alacak olursak, bireyci neoklasik görüşe dayalı piyasa aksaklıkları yaklaşımını da içeren birçok teoriyi ele alarak, piyasalar aracılığıyla kontrolsüz biçimde çıkar peşinde koşmanın sosyal açıdan arzu edilebilir sonuçlar üretmekte sıklıkla başarısız olduğunu zaten gösterdim.

Bu sınırlamaların, bireyci görüşün ortaya çıkışından önce dahi çok iyi bilindikleri göz önüne alındığında, şu anki üstünlüğü en azında fikirler politikasıyla kısmen açıklanabilmelidir. Bireyci görüş, alternatif vizyonlara göre (özellikle Marksist veya Keynesçi görüşler gibi sınıf tabanlı olanlar), güç ve paraya ve dolayısıyla daha fazla nüfuza sahip olanlardan çok daha fazla destek ve onay alır. Böyle bir destek almasının nedeni, mülkiyet sahipliği veya işçi hakları gibi altında yatan

sosyal yapıyı olduğu gibi statükoyu sorgulamadan kabul etmesidir.*

Gerçek Kahramanlar Olarak Organizasyonlar: Ekonomide Karar Verme Gerçeği

Herbert Simon ve John Kenneth Galbraith başta olmak üzere, bazı ekonomistler, ekonomide ideal karar verme yerine, gerçekçi karar vermeyi incelemişlerdir. Bireyci görüşü, en azından on dokuzuncu yüzyılın sonundan itibaren, modası geçmiş bulmuşlardır. O zamandan bu yana ekonomilerdeki en önemli eylemleri bireyler değil, karmaşık iç karar verme yapıları olan kurumlar, devletler, sendikalar ve hatta giderek, uluslararası örgütler üstlenmiştir.

Ekonomide en önemli karar vericiler bireyler değil kurumlardır

Günümüzde en önemli üreticiler, onlarca ülkede yüz binlerce, hatta milyonlarca işçi çalıştıran büyük kurumlardır. En büyük 200 kurum dünya hasılasının yaklaşık yüzde 10'unu üretiyor. İmalat mallarındaki uluslararası ticaretin yüzde 30 ila 50'sinin, gerçekte **şirket içi ticaret,** yani aynı **çok uluslu şirketteki** (ÇUŞ) veya birden fazla ülkede operasyonları olan **ulusaşırı şirketteki** (UAŞ) girdi ve çıktı transferleri olduğu tahmin ediliyor.[1] "Ürünlerini" Japonya veya Pakistan'daki Toyota montaj fabrikalarına "satan", Tayland'ın Chonburi yöresindeki Toyota motor fabrikasının bu faaliyeti, Tayland'ın bu ülkelere ihracatı sayılabilir fakat bunlar gerçek piyasa işlemleri *değildir*. Dolayısıyla ürünlerin

---

* Bunları ifade ederken, insanların ekonomik durumu ile savundukları fikirler arasındaki ilişkiyi basitleştiriyorum; Warren Buffet, George Soros ve daha birçok zengin insan kendilerine kişisel olarak zarar verebilecek politikaları desteklemişlerdir. Ve kesinlikle para ve gücün fikirleri etkileme gücünü abartıyorum. Bununla birlikte, bireyci ekonomi görüşünün sırf entelektüel nitelikleri sayesinde baskın hale gelmediğini görmek de önemlidir.

fiyatlarını, piyasanın rekabetçi güçleri değil, Japonya'daki merkez belirler.

Şirket kararları bireysel kararlar gibi alınmaz

Yasal açıdan bakacak olursak, bu büyük şirketlerin verdikleri kararların izini, CEO (icra kurulu başkanı) veya yönetim kurulu başkanı gibi belirli bireylere dek sürebiliriz. Ancak bu bireyler ne kadar güçlü olurlarsa olsunlar, şirketleri için verdikleri kararları bireylerin kendileri için verdikleri kararlar gibi belirlemezler. Peki, şirket kararları nasıl alınır?

Şirket kararlarının kökeninde hissedarlar bulunur. Genel anlamda hissedarların şirketlerin "sahibi" olduklarını söyleriz. Bu sembolik bir tanım olarak işe yarasa da, açıkçası doğru değildir. Hissedar, şirket yönetimiyle ilgili belli haklar sağlayan hisselere sahiptir. Benim bilgisayarıma veya yemek çubuğuma sahip olduğum anlamda şirkete sahip değildir. Gerçekte iki tür, "imtiyazlı" ve "adi" (veya "alelade") hisse senedi olduğunu söylersem, bu nokta daha açık hale gelecektir.

İmtiyazlı hisse senetleri, hisse sahiplerine **temettü** ödemesinde öncelik sağlar, yani kârlar şirket tarafından "alıkonmak" yerine hissedarlara dağıtılır. Ancak bu öncelik, şirketi ilgilendiren önemli kararlarda (üst düzey yöneticilerin kim olacağı, onlara ne kadar ödeneceği ve başka bir şirketle birleşme, alma veya alınma gibi konularda) oy hakkına sahip olmama pahasına satın alınır. Bu gibi konularda oy hakkı veren hisselere **adi hisseler** denir. "Alelade" hissedarlar (bunlar karar verme yetkisi yönünden, tam tersine hiç de alelade değildir) oy kullanarak kolektif kararlar verirler. Bu oy hakları genellikle "bir hisse bir oy" kuralına göredir, fakat bazı ülkelerde bazı hisselerin oy hakkı diğerlerinden daha fazladır; İsveç'te bazı hisselerin her biri 1.000 oy hakkına kadar çıkabilir.

Hissedarlar kimlerdir?

Günümüzde, çok büyük şirketlerden çok azının çoğunluk hissesi, eskinin sermayedarları gibi tek bir hissedara aittir. Porsche-Volkswagen grubunun yüzde 50'sinden fazlasına sahip olan Porsche-Pieh ailesi dikkate değer istisnadır.

Halen, genelde şirketin geleceğini belirleyebilecek miktarda hisseye sahip **baskın bir hissedarı** olan azımsanmayacak sayıda dev şirketler vardır. Böyle bir hissedar genellikle oy imtiyazlı hisse senetlerinin yüzde 20'sinden fazlası olarak tanımlanan, bir **kontrol hissesine** sahip kişi olarak tanımlanır.

Facebook'un yüzde 28'ine sahip olan Mark Zuckerberg baskın bir hissedardır. İsveç'teki Wallenberg ailesi Saab (yüzde 40), Electrolux (yüzde 30) ve Ericsson'un (yüzde 20) baskın hissedarıdır.

Büyük şirketlerin çoğunun tek bir kontrol hissedarı yoktur. Mülkiyetleri (hisseleri) o kadar dağılmıştır ki etkili bir yetkiye sahip olan tek bir hissedar yoktur. Örneğin, Mart 2012 itibariyle, Toyota Motor Şirketi'nin en büyük hissedarı olan Japan Trustee Services Bank'ın elinde Toyota hisselerinin yüzde 10'undan biraz fazlası vardı. Sonraki iki en büyük hissedarın her birinde ise yaklaşık yüzde 6'lık hisse vardı. Birlikte hareket etseler dahi, bu üçü, oy hakkının çeyreğine bile sahip değildirler.

Mülkiyet ve yetkinin ayrılması

Dağınık mülkiyet, profesyonel yöneticilerin, dünyanın en büyük şirketlerinde önemli bir hisseleri olmamasına rağmen, etkin yetkinin çoğuna sahip olmaları anlamına gelir. Bu, **mülkiyet-kontrol ayrımı** olarak bilinen durumdur. Bu bir **asil-vekil sorunu** yaratır, bu durumda vekiller (profesyonel yöneticiler) asillerinkinden (hissedar) ziyade kendi çıkarlarını destekleyecek iş uygulamaları peşinde olabilirler. Yani, profesyonel yöneticiler kârdan çok satışı en yüksek düzeye çıkarabilir veya prestijleri, tam olarak yönettikleri şirketin bü-

yüklüğüne (genelde satışlarla ölçülür) ve yanındakilerin sayısına bağlı olduğu için, şirket bürokrasisini şişirebilirler. Bu Gordon Gekko'nun (Üçüncü Bölüm'de görmüştünüz) *Wall Street*'te topa tuttuğu türden bir uygulamaydı, almaya çalıştığı firmanın, kim bilir neyle uğraşan en az yirmi üç başkan yardımcısı olduğuna dikkat çekmişti.

Birçok piyasa yanlısı ekonomist, özellikle Michael Jensen ve 2013 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Eugene Fama bu asil-vekil sorununun, yöneticilerin çıkarlarını hissedarların çıkarlarına yaklaştırarak, yok edilemese bile azaltılabileceğini öne sürmüşlerdir. İki ana yaklaşım ortaya koşmuşlardır. Biri; şirket alımını, hissedarlarını memnun etmeyen yöneticilerin zorluk çıkmadan değiştirilebilmeleri için kolaylaştırmaktır (bunun için daha fazla Gordon Gekko'ya ihtiyaç var). İkincisi; yöneticilerin, hissedarın bakış açısından daha çok bakabilmelerini sağlamak için, maaşlarının büyük bölümünün kendi şirketlerinin hisseleri şeklinde (hisse seçeneği) ödenmesidir. Fikir, **hissedar değer maksimizasyonu** teriminde özetlenir; 1981'de General Electric'in yeni CEO'su ve başkanı olan ve o zamandan bu yana şirket sektöründe, önce Ango-Amerikan dünyasında ve sonra giderek artan bir biçimde dünyanın başka bölgelerinde yöneticilik yapan Jack Welch'in ortaya attığı bir terimdir.

İşçiler ve devletler de şirket kararlarını etkilerler

ABD ve Britanya'da yaygın olmasa da, işçiler ve devletlerin de şirket kararları üzerinde önemli etkileri vardır.

Sendika faaliyetlerine (aşağıda açıklayacağım) ilaveten, Almanya ve İsveç gibi bazı Avrupa ülkelerindeki işçiler şirket kurullarındaki resmi temsiller vasıtasıyla şirketlerinin icraatlarını etkilerler. Özellikle Almanya'da, büyük şirketlerin iki aşamalı bir kurul yapısı vardır. **Yönetime katılma sistemi** olarak bilinen bu sistemde, "idare heyeti" (diğer ülkelerdeki yönetim kurulları gibi) birleşme ve tesis kapatma gibi önemli kararları vermek zorundadır ki bu kararlar, belirleyici oyu

olan başkanını yönetim tarafı atadığı halde, işçi temsilcilerinin oyların yarısına sahip olduğu "denetçi kurul" tarafından onaylanır.

Devletler de büyük şirketlerde hissedarlar olarak yönetim kararlarına katılırlar. Özel sektör şirketlerindeki devlet hisseleri insanların düşündüğünden daha yaygındır. Dünyanın en büyük kâğıt ve selüloz üreticisi Stora Enso'nun yüzde 25'i Fin devletine aittir. Almanya'daki ikinci büyük banka olan Commerzbank'ın yüzde 25'i de Alman devletine aittir. Buna benzer daha başka şirketler de vardır.

İşçilerin ve devletlerin amaçları, hissedar ve profesyonel yöneticilerin amaçlarından farklıdır. İşçiler iş kayıplarını en aza indirmek, iş güvenliğini artırmak ve çalışma şartlarını iyileştirmek isterler. Devlet, söz konusu şirketin yasal sınırının ötesine uzanan grupların (örneğin tedarikçi firmaların, yerel toplulukların ve hatta çevre kampanya gruplarının) çıkarlarını göz önünde bulurmak zorundadır. Sonuç olarak, yönetime işçi ve devletin etkili bir biçimde katıldığı şirketler hissedar ve profesyonel yöneticilerin hâkim olduğu şirketlerden farklı davranırlar.

Teşebbüs mülkiyeti ve yönetimin alternatif bir formu olarak kooperatif

Bazı büyük şirketler **kooperatiflerdir**. Bu tür bir şirketin sahibi onun kullanıcıları (tüketiciler veya tasarruf sahipleri), çalışanları veya daha küçük, bağımsız iş birimleridir.

Bir **tüketici kooperatifi** olan süpermarket zinciri Coop İsviçre'deki en büyük ikinci perakendecidir. İngiltere'deki eşi Co-up ise ülkenin beşinci büyük süpermarket zinciridir. Tüketim kooperatifleri tüketicilerin satın alma güçlerini bir merkezde toplayarak ve tedarikçilerle indirim için pazarlık ederek daha iyi fiyatlar elde etmelerine olanak sağlar. Elbette, tüketicileri birleştirerek tedarikçilerden indirim almak, Walmart'tan Groupon'a birçok perakendecinin yaptığı bir şeydir. Ancak bunun farkı, diğer şeyler eşit olmak üzere, ko-

operatiflerin, ödeme yapacak hissedarları olmadığı için, tüketicilere daha çok indirim sağlayabilmeleridir.

Kredi birliği de tasarrufçuların kooperatifidir. Dünyada yaklaşık 200 milyon insan kredi birliklerine üyedir. Hollanda'daki Rabobank ile Fransa'daki Credit Agricole gibi dünyadaki en büyük bankalardan bazıları, aslında kredi birlikleridir. İkisi de çiftçilerin tasarruf kooperatifi olarak başlamıştır.

İki çeşit **üretici kooperatifi** vardır: sahibinin çalışanları olduğu işçi kooperatifleri ve kaynaklarını birleştirerek belli işleri birlikte yapmayı kabul eden bağımsız üreticilerin sahibi olduğu üretici kooperatifleri.

İspanya'daki Mondragon Kooperatif Şirketi'nin (MCC) 100'den fazla kooperatifte çalışan yaklaşık 70.000 çalışan-ortağı vardır ve yıllık satış gelirleri aşağı yukarı 19 milyar dolardır (2010 itibariyle).[2] Hem satışlar hem de istihdam yönünden İspanya'nın yedinci büyük şirketidir. Ayrıca dünyadaki en büyük kooperatiftir. Başka bir ünlü işçi kooperatifi de, John Lewis mağazaları ve Waitrose süpermarketlerinin (İngiltere'nin altıncı büyük süpermarket zinciri) sahibi olan Britanya'daki John Partnership'tir. Büyüklüğü Mondragon'un büyüklüğüne benzerdir; 80.000'den fazla ortağı ve yaklaşık 14 milyar dolarlık bir cirosu vardır (2011 itibariyle).

Birlikte çalışan bağımsız üretici kooperatiflerinin en yaygın örnekleri, çiftçilerin kendi ineklerinin olduğu, fakat birlikte süt ve süt ürünlerini (tereyağı, peynir vs.) işleyip sattıkları mandıra çiftçileri kooperatifleridir. Arla (Lurpak tereyağı ile Lactofree sütünü üreten İsveç-Danimarka mandıra kooperatifi), Land O'Lake (Minnesota'da bulunan Amerikan mandıra çiftçi kooperatifi) ve Amul (Hintli mandıra çiftçilerinin kooperatifi) en ünlü örneklerdir.

Bir kişi bir oy hakkı: Kooperatiflerde karar alım kuralları

Üyelik örgütleri olan kooperatifler, şirketlerin "bir hisse bir oy hakkı" yerine, "bir kişi bir oy hakkı" esasına dayalı ola-

rak karar alırlar. Bunun sonucunda, kooperatiflerde, hissedar sahipli şirketlerde alınması tasavvur edilemeyecek türden kararlar alınır.

Mondragon kooperatif grubunda, üst yönetimde yer alan ortağa, temel işleri yapan bir ortağa ödenen asgari ücretin ancak üç ila dokuz kat fazlası ödenebilir, tam oran her kooperatifin ortakları arasındaki oylarla karara bağlanır. Bunu bir de *ortalama* (asgari değil) işçi ücretlerinin en az 300-400 katını alan üst düzey Amerikalı yöneticilerin ödenek paketleriyle karşılaştırın.* Hatta bazı kooperatifler, herkesin şirketteki farklı seviyelerdeki pozisyonlarda deneyim kazanması için iş rotasyonu yaparlar.

Birçok işçi artık birey olarak karar vermiyor

Modern ekonomilerde, en azından bazı işçiler artık bireyler olarak ekonomik kararlar almıyor. Birçok işçi, **sendika** yani **işçi birliklerinde** örgütlenmiştir. Sendikalar işçilerin, birbirleriyle rekabet eden bireyler değil de, bir grup olarak pazarlık etmelerine olanak sağlayarak, işverenlerinden daha yüksek ücret ve daha iyi çalışma şartları elde etmelerine yardım ederler.[3]

Bazı ülkelerde, sendikalar üretim karşıtı, teknoloji ve iş organizasyonundaki gerekli değişiklikleri bloke eden örgütler olarak, bazılarında ise herhangi bir iş kolundaki doğal ortaklar olarak görülürler. İsveçli araç üreticisi Volvo, 1997 Asya mali krizinin ardından Samsung'un ağır yapı donanımı kolunu satın aldığında, işçilerden bir sendika kurmalarını (Samsung'un kötü şöhretli bir "sendikasızlık" politikası vardı ve bu hâlâ devam ediyor) istedikleri söylenir. İsveçli yöneticiler muhatap alacakları bir sendika olmadan bir şirketi nasıl yöneteceklerini bilmiyorlardı!

* Hisse senedi opsiyonlarını kapsayan bazı tahminlere göre (bunların değerini hesaplamak kolay değildir) bu 1.000 katından fazla bile olabilir.

Kooperatifler gibi sendikalar da kararların, "bir üye bir oy hakkı" kuralına göre alındığı üyelik örgütleridir. Teşebbüs düzeyindeki birliklerin aldığı bu kararlar genellikle Güney Afrika'daki COSATU (Güney Afrika Ticari Birlikleri Konseyi) ve İngiltere'deki TUC (Ticari Birlik Konseyi) gibi ulusal düzeydeki sendikalar tarafından bir araya getirilir. Birçok ülkede, genellikle politik ve/veya dini tabiiyetlerce bölünmüş, birden fazla ulusal sendika vardır. Örneğin, Fransa da beş kadar ulusal sendika varken, Güney Kore'de iki tane vardır.

Bazı ülkelerde, teşebbüs sendikaları sektör sendikaları olarak da örgütlenirler. Bunların içinde en ünlüleri Alman metal işçileri sendikası IG Metall (Industriegewerkschaft Metall ve Amerikan otomotiv işçileri sendikası UAW'dir (Birleşik Oto İşçileri). IG Metall'i ele alacak olursak, sendikanın etkisi metalle bağlantılı sektörlerin de (çok önemli bir sektör olan otomotiv de dahil olmak üzere) ötesine uzanır, çünkü en güçlü sendika olduğundan, yaptıkları diğer sendikaların eğilimlerini de belirleyebilir.

Bazı sendikalar ulusal politikaların oluşturulmasında dahi rol oynarlar

Bazı Avrupa ülkelerinde (İsveç, Finlandiya, Norveç, İzlanda, Avusturya, Almanya, İrlanda ve Hollanda) sendikalar ulusal düzeydeki kararların alınmasında anahtar rol oynayan ortaklar olarak kabul edilirler. Bu ülkelerde politikaları belirlemeye sadece, ücretler, çalışma şartları ve eğitim gibi "aşikâr" alanlarda değil, refah politikası, enflasyon kontrolü ve sanayinin yeniden yapılanması gibi alanlarda da katılırlar.

Bazı ülkelerde, böyle düzenlemelerin olmasının nedeni işçilerin çok yüksek bir oranda sendikalılaşmış olmalarıdır. İzlanda, Finlandiya ve İsveç'teki işçilerin aşağı yukarı yüzde 70'i sendikalıdır; ABD'deki oran yaklaşık yüzde 11'dir. Bununla birlikte, sendikalılaşma oranı ("sendika yoğunluğu")

bu düzenlemeleri tam olarak açıklamaz. Örneğin, İtalya (yaklaşık yüzde 35) ve Britanya'da (yaklaşık yüzde 25) Almanya ve Hollanda'dakine göre (ikisinde de yüzde 20'den az) daha çok işçi sendikalıyken, İtalyan ve İngiliz sendikalarının, Alman ve Hollandalı eşitlerine göre ulusal politikaları belirlemede çok daha az etkileri vardır. Politik sistem (partilerin sendikalarla ne kadar güçlü bağlarının olduğu gibi) ve politik kültür de (karşılıklı mutabakata dayalı veya cepheleşen gibi) önemlidir.

Devlet, tek en önemli ekonomik aktördür

Fiili anarşi durumunda olmayan bütün ülkelerde (ben bu satırları yazarken Demokratik Kongo Cumhuriyeti ile Somali'de fiili anarşi vardı) devlet tek en önemli ekonomik aktördür. On Birinci Bölüm'de devletin neler yaptığını daha detaylı olarak ele alacağız, o yüzden şimdilik size sadece büyük resmi anlatayım.

Çoğu ülkede, devlet bazı durumlarda ulusal işgücünün yüzde 25'ine kadar istihdam sağlayan açık ara en büyük tek işverendir.* Giderleri, ulusal hasılanın yüzde 10 ila 55'i arasında bir rakama karşılık gelir; bu oran genellikle zengin ülkelerde yoksul ülkelerdekine göre daha yüksektir. Birçok ülkede, KİT'lerin sahibi ve işleteni devlettir. Bunlar genellikle ulusal hasılanın yüzde 10'unu üretirler, hatta Singapur ve Tayvan gibi ülkelerde bu oran yüzde 15'in üzerine çıkar. Devlet ayrıca piyasaları oluşturarak, kapatarak ve düzenleyerek diğer ekonomik aktörleri de etkiler. İlgili örnekler olarak, satılabilir kirlilik izinleri (çevre kirletme ruhsatı) piyasasının oluşturulması, köleliğin kaldırılması ve çalışma saatleri ve koşullarıyla ilgili çeşitli yasalar verilebilir.

---

* ABD'deki en büyük özel sektör işvereni olan Walmart'ın ABD işgücünün yalnızca yüzde 1 kadarını istihdam ettiği gerçeği, bu rakamı daha iyi anlamamızı sağlar.

Devlet kararlarını nasıl belirler: uzlaşmalar, uzlaşmalar (ve lobicilik)

Devletin karar alma süreci en karmaşık mülkiyet yapılarına sahip en büyük şirketlerinkinden bile çok daha karmaşıktır. Bunun nedeni, bir yandan bir şirketten çok daha fazla faaliyetlerde bulunurken, bir yandan da daha çeşitli amaçlarla daha fazla aktörü bağdaştırmak zorunda olmasıdır.

Karar alırken, tek partili hükümetler bile şirket kararlarında çoğunluğun yaptığı şekilde azınlık çıkarlarını çiğneyemez. Pol Pot'un Kamboçya'sı gibi çok ekstrem vakalar hariç, politik hizipler vardır ve aralarındaki rekabet günümüzdeki Çin'de olduğu gibi hayli yoğun olabilir.

Demokrasilerde karar alma süreci daha da karmaşıktır. Teoride, çoğunluk partisi iradesini toplumun geri kalanına dayatabilir. Bu ara sıra olur, ancak birçok ülkede parlamenter çoğunluk bağımsız partilerin koalisyonundan oluşmuştur, bu yüzden sürekli olarak uzlaşılması gerekir. Danimarka dizileri *The Killing* veya *Borgen*'ı seyretmiş olanlar bu noktayı takdir edecektir.

Politikacılar kapsamlı kararlar aldıktan sonra dahi, memurlar veya bürokratların detaylı politikalar düzenleyip yürütmeleri gerekir. Bu insanların, parlamentolardaki gibi müzakereye dayalı değil, şirketlerdeki gibi hiyerarşiye dayalı kendi karar kuralları vardır.

Bazı politikaları yürürlüğe koymaları için, politikacılar ve bürokratlara, her türden grup lobi yapar. Çevre gibi belli meselelere odaklanan tek davalı kampanya grupları vardır. Bazı ülkelerde sendikaların da politikacılar üzerinde direkt etkileri vardır. Ancak en büyük etkileri şirketler yapar. Şirket lobiciliği konusunda kısıtlamaların zayıf olduğu ABD gibi bazı ülkelerde, şirketlerin etkileri muazzam boyuttadır. Amerikalı politika yorumcusu Jim Hightower şu sözleri sarf ederken aslında çok da fazla abartıyor sayılmazdı: "Şirketlerin artık hükümetlere lobi yapmasına gerek kalmadı. Kendileri hükümet oldu."

Uluslararası para örgütleri: Dünya Bankası, IMF ve diğerleri

Bazı uluslararası örgütler önemlidir çünkü (nasıl söyleyeyim...) paraları vardır. Ağırlıklı olarak zengin ülkelerin devletlerinin sahip olduğu Dünya Bankası ve diğer "bölgesel" çok taraflı bankalar gelişmekte olan ülkelere borç verirler.* Özel sektör bankalarından daha uygun şartlarda teklifte bulunurlar (daha düşük faiz oranları, daha uzun geri ödeme süreleri). Uluslararası Para Fonu (IMF) mali krizdeki ülkelere büyük miktarlarda kısa vadeli borçlar verir; bu ülkelerin özel sektörden bu şartlarda kredi alması mümkün değildir.

Dünya Bankası, IMF ve diğer benzer çok taraflı mali kurumlar kendilerinden borç alan ülkelerin belirli ekonomik politikaları yürürlüğe koymalarını talep eder. Şurası kabul edilmelidir ki bütün borç verenler bazı şartlar talep eder fakat özellikle Dünya Bankası ve IMF, gerçekte borç alan ülkelere katkıda bulunacak koşullar yerine, zengin ülkelerin iyi olduklarını düşündükleri koşulları dayatmakla eleştiriliyorlar. Bunun nedeni bunların "bir hisse bir oy hakkı"nın geçerli olduğu şirketler olmalarıdır. Hisselerinin çoğunluğu zengin ülkelerin elindedir, böylece ne yapılacağına onlar karar verirler. En önemlisi ise Dünya Bankası ve IMF'de ABD'in veto hakkının olmasıdır, bu örgütlerde en önemli kararlar ancak yüzde 85 çoğunluk sağlanması halinde alınabilir ve ABD de hisselerin yüzde 18'ine sahiptir.

Kuralları belirleyen uluslararası örgütler: WTO ve BIS

Güç, bazı uluslararası örgütlerin elindedir çünkü kuralları belirleyen onlardır.[4] Bir örnek de mali mevzuatla ilgili uluslararası kuralları belirleyen Uluslararası Ödemeler Bankası'dır (BIS). Ancak bu kural koyucu uluslararası örgütler içinde açık ara en önemlisi Dünya Ticaret Örgütü'dür (WTO).

---

* En önemli bölgesel çok taraflı bankalar Asya Kalkınma Bankası (ADB), Afrika Kalkınma Bankası (AfDB) ve Amerika Kalkınma Bankası'dır (IDB).

WTO, uluslararası ticaret dahil uluslararası etkileşimler, uluslararası yatırımlar ve hatta patent ve telif hakları gibi entelektüel mülkiyet haklarının sınır aşırı korunmasıyla ilgili kuralları da belirler. "Bir ülke bir oy hakkı" kuralıyla çalışan tek uluslararası örgüt olması önemlidir. Dolayısıyla teoride, sayısal avantaja sahip gelişmekte olan ülkeler, bu örgütte işlerin nasıl yürüyeceğini belirlemelidir. Uygulamada ise maalesef neredeyse hiç oylama yapılmaz. Zengin ülkeler, oy hakkını engellemek için, her tür gayri resmi nüfuzu kullanır (uygun olmayan yoksul ülkelere yabancı yardımı azaltmak için inceden inceye üstü kapalı tehditlerde bulunmak bu yöntemlerden biridir).

Fikirleri teşvik eden örgütler: BM kuruluşları ve ILO

Bazı uluslararası örgütler ekonomik yaşamımızı etkilerler çünkü belli fikirlere meşruiyet sağlarlar. Çeşitli Birleşmiş Milletler (BM) örgütleri bu kategoriye dahildir.

Örneğin UNIDO (Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü) sınai kalkınmayı teşvik eder. UNDP (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı) küresel ölçekte yoksulluğun azaltılmasını, ILO da (Uluslararası Çalışma Örgütü)[5] işçi haklarını teşvik eder.

Bu örgütler esasen, alanlarındaki meselelerde halka açık tartışmalar için toplantı düzenleyerek ve fikirlerini uygulamak isteyen ülkelere teknik yardım tedarik ederek teşvikte bulunurlar. Kimi zaman deklarasyon ve konvansiyon yayımlarlar ama bunları imzalamak isteğe bağlıdır, o yüzden çok az etkileri vardır. Örneğin, göçmen kabul eden ülkelerin neredeyse hiçbiri göçmen işçilerin haklarını koruyan ILO konvansiyonunu imzalamamıştır (ancak dedikleri gibi, hiçbir hindinin Noel'e oy vermesini bekleyemezsiniz).

Para ve kural belirleme yetkisiyle takviye edilmeyen bu örgütlerin teşvik ettikleri meseleler IMF, Dünya Bankası ve WTO'nun gündemindekilerden çok daha az teşvik edilirler.

Bireyler Bile Olmaları Gerektiği Gibi Değildir

Bireyci ekonomi teorileri, örgütlerin rolünü önemsiz gibi göstererek ve hatta hiçe sayarak ekonomik karar alma gerçeğini saptırırlar. Daha da kötüsü, bireyleri anlama konusunda da pek iyi değillerdir.

Bölünmüş birey: bireylerin "birden çok benliği" vardır

Bireyci ekonomistler bireyin en küçük indirgenemez sosyal birim olduğunu vurgularlar. Fiziksel anlamda apaçık öyledir. Ancak filozoflar, psikologlar ve hatta bazı ekonomistler bile uzun zamandır bireyin daha küçük parçalara bölünemeyecek bir varlık olarak görülüp görülemeyeceğini tartışıyorlar.

Bireylerin kendi içlerinde çelişkili tercihlere sahip olmaları için çok-kutuplu rahatsızlıktan mustarip olmaları gerekmez. **Çoklu benlik** problemi yaygın bir şeydir. Terim tanıdık olmasa da, çoğumuzun deneyimlediği bir şeydir.

Çoğu kez bir kişinin farklı koşullar altında tamamen farklı davrandığını görürüz. Bir erkek ev işlerini eşiyle paylaşma konusunda çok bencil olsa da, bir savaşta silah arkadaşları için canını feda etmeye gönüllü olabilir. Bunun nedeni insanların yaşamlarında birden fazla rollerinin olmasıdır; yukarıdaki örnekte bir koca ve asker olması gibi. İnsanlardan farklı rollerde farklı davranmaları beklenir ve onlar da öyle yaparlar.

Bu kimi zaman irade zayıflığından kaynaklanır; gelecekte bir şey yapmaya karar veririz fakat zamanı geldiğinde yapamayız. Bu durum eski Yunan filozoflarının canını o kadar sıktı ki bunun için bir kelime bile icat ettiler: *akrazi*. Örneğin, daha sağlıklı bir yaşam sürmeye karar veririz fakat daha sonra irademizin baştan çıkarıcı bir tatlı önünde paramparça olduğunu görürüz. Bunu öngörerek, daha sonra "diğer benliğimizin" kendini göstermesini önlemek amacıyla, Sirenlerin

kendisini baştan çıkarmasını önlemek için gemisinin direğine bağlanmasını isteyen Odysseus gibi, bazı numaralar icat edebiliriz. Akşam yemeğinin başında diyette olduğunuzu ve, saygınlığınızı korumak adına, daha sonra sipariş etmenizi önlemek için tatlı yemeyeceğinizi söylersiniz (ve eve döndüğünüzde de bu eksikliği gidermek için birkaç çikolatalı kurabiye atıştırabilirsiniz).

Bütünleşik birey: bireyleri toplumlar oluşturur

Çoklu benlik sorunu bireylerin atom olmadığını, çünkü daha da bölünebileceklerini gösterir. Atom olmamalarının bir nedeni de diğer bireylerden açıkça ayrılabilir olmamalarıdır.

Bireyci gelenekte çalışan ekonomistler bireysel tercihlerin nereden geldiklerini sormaz. Bunları "bağımsız" bireylerin içinden çıkan nihai veri olarak ele alırlar. Bu fikir en iyi "de gustibus non est disputandum" ("zevkler tartışılmaz") özdeyişinde ifade bulur.

Yine de tercihlerimiz etkili bir biçimde sosyal çevremiz (aile, komşular, okul, sosyal sınıf vb.) tarafından oluşturulur. Farklı geçmişlerden gelen bireyler, farklı şeyler tüketmekle kalmaz, farklı şeyler de elde etmek *ister*. Bu **sosyalleşme** süreci gerçekte bireyleri birbirlerinden ayrılabilir atomlar olarak ele alamayacağımız anlamına gelir. Bireyler (eğer afili bir terim kullanacak olursak) toplumlarıyla "bütünleşiktirler". Eğer bireyler toplumun ürünleriyse, Margaret Thatcher şu ünlü (veya kötü üne sahip) sözlerini söylediğinde fena halde yanılıyordu: "Toplum diye bir şey yoktur. Kadın ve erkek bireyler vardır, aileler vardır." Toplumsuz birey diye bir şey söz konusu *olamaz*.

1980'lerdeki kült BBC bilimkurgu komedisi *Red Dwarf*'un bir sahnesinde, dizinin kahramanı olan Liverpoollu işçi sınıfından miskin bir tip olan Dave Lister mahcup mahcup, sanki büyük bir suç işlemişçesine, bir keresinde bir şarap barına gittiğini itiraf eder (daha sonra bazı arkadaşları ona bu

yüzden "kendi sınıfına ihanet ettiğini" söyler). Britanya'nın yoksul sınıflarına mensup bazı gençler, devlet yıllardır onları üniversite eğitimi almaları için teşvik ettiği halde, halen bu "üniversitelerin" kendileri için uygun olmadığına inanırlar. Çoğu toplumda, kadınlar bilim, mühendislik, hukuk ve ekonomi gibi "zor" mesleklerin kendileri için uygun olmadığına inanmaya şartlandırılmışlardır.

Edebiyat ve sinemada, aldığınız eğitimin ve bunun sonucunda farklı yaşam tarzlarına açık olmanızın sizi sosyal çevrenizden nasıl koparabileceği ebedi bir temadır: *My Fair Lady* (George Bernard Shaw'un oyunu *Pygmalion*'un sinema versiyonu), Willy Russell'ın *Educating Rita* (oyun ve film) ve Marcel Pagnol'ın *La gloire de mon père*'i (kitap ve film). Artık o insanların istediklerinden (ve bir zamanlar kendi istediklerinizden) farklı şeyler isteyeceksinizdir.

Elbette insanların özgür iradeleri vardır ve geçmişleri dikkate alındığında, istemeleri ve seçmeleri beklenen şeylerin tersi olan seçimler yapabilirler (ve yaparlar da). Rita'nın *Educating Rita*'da üniversite öğrenimi görmeyi seçmesi bunun bir örneğidir. Ancak çevremiz kim olduğumuzu, ne istediğimizi ve tercihlerimizi güçlü bir biçimde etkiler. Bireyler, toplumlarının ürünüdürler.

Etkilenebilir birey: bireyler bilinçli olarak diğer insanlar tarafından manipüle edilir

Tercihlerimiz sadece çevremiz tarafından şekillendirilmez, aynı zamanda sık sık onların istedikleri şekillerde düşünmemizi ve davranmamızı isteyen başka insanlar tarafından bilinçli olarak da manipüle edilir. İnsan yaşamının tüm yönleri (politik propaganda, eğitim, dini öğretiler, kitle iletişim araçları) bir dereceye kadar böyle bir manipülasyon gerektirir.

En iyi bilinen örnek reklamcılıktır. 1960 ve 1970'lerde önde gelen bir serbest piyasa ekonomisti olan George Stigler'in çalışmalarını izleyen bazı ekonomistler, reklamcılığın temel

olarak, tercihlerin manipüle edilmesi yerine, çeşitli ürünlerin varlık, fiyat ve nitelikleriyle ilgili olduğunu öne sürmüşlerdir. Bununla birlikte çoğu ekonomist, John Kenneth Galbraith'ın 1958 tarihli yeni ufuklar açan kitabı *The Affluent Society*'de belirttiği gibi, reklamların çoğunlukla potansiyel tüketicileri bir şeyi normalde isteyebileceklerinden daha hevesle istemelerini (hatta ihtiyaç duyduklarını hiç bilmedikleri şeyleri istemelerini) sağlamaya çalıştığını düşünür.

Reklamlar bir ürünü, bir ünlü, spor takımı (tuttuğunuz futbol veya beysbol takımının formaları üstünde hangi firmaların logoları var?) veya gösterişli bir yaşam biçimiyle ilişkilendirebilir. Bilinçaltınızı harekete geçiren hafıza tetikleyicilerini kullanabilirler. İzleyicilerin etkilere en açık olduğu zamanlarda yayımlanabilirler (işte bu yüzden atıştırmalıkların TV reklamları gece saat 9-10 civarında yayınlanır.) *The Truman Show* filminde kıyasıya hicvedilmiş, filmlerdeki ürün yerleştirmeleri de unutmayın: "Nikaragua Dağı'nın üst yamaçlarındaki tamamen doğal kakao tanelerinden" yapılma Mococoa hâlâ aklımdadır.

Bireysel tercihler de kâr arayışlarındaki kısıtlamaların en aza indirilmelerini isteyenlerin serbest piyasa ideolojilerini yaymalarıyla daha temel bir seviyede manipüle edilir (böylece yine fikirler politikasına dönüyoruz). Kurumlar ve zengin bireyler, ABD'deki Heritage Vakfı ile İngiltere'deki Ekonomik İlişkiler Enstitüsü gibi, piyasa yanlısı fikirler üreten düşünce kuruluşlarını cömertçe finanse ederler. Piyasa yanlısı parti ve politikacıların kampanyalarına fon bağışında bulunurlar. Bazı büyük şirketler iş dünyasına sempatiyle yaklaşan medyayı desteklemek için reklam harcamalarını kullanırlar.

Bir kere yoksullar yoksulluklarının kendi hataları olduğuna, kim çok para kazanmışsa hak etmiş olması gerektiğine ve yeterince çalışırlarsa kendilerinin de zengin olabileceklerine inandılar mı, yaşam zenginler için kolaylaşır. Yoksullar çoğu kez kendi çıkarlarına olmamasına rağmen, tekrar dağıtılabi-

len vergilerin, refah harcamalarının, iş mevzuatının ve işçi haklarının azaltılmasını talep etmeye başlarlar.

Bireysel tercihler (sadece tüketicilerinki değil, vergi ödeyenlerin, işçilerin ve oy kullananların tercihleri) kasıtlı olarak manipüle edilebilir ve çoğu kez de edilir. Bireyler, bireyci ekonomi teorilerinde betimlendiği gibi "bağımsız" varlıklar değildir.

Karmaşık birey: bireyler sadece bencil değildir

Bireyci ekonomi teorileri bireylerin bencil olduklarını farz eder. Bu akılcılık varsayımıyla birleştiğinde, sonuç bireylerin istedikleri gibi davranmalarına izin vermemiz gerektiğidir; kendileri için en iyi olanı ve amaçlarına nasıl ulaşacaklarını bilirler.

Ekonomistler, filozoflar, psikologlar ve diğer sosyal bilimciler yüzyıllardır çıkarcı bireyler varsayımını sorguluyorlar. Literatür muazzamdır ve teorik açıdan önemli olsalar bile, birçok nokta da oldukça muğlâktır. Biz ana noktalara bağlı kalalım.

Çıkarcılık, bireylerin uzun dönemde eylemlerinin sistemik sonuçlarını takdir edemeyecekleri gibi zımni bir varsayımla, fazla basit bir biçimde tanımlanır. On dokuzuncu yüzyılda bazı Avrupalı sermaye sahipleri, kârlarını azaltacak olmasına rağmen çocuk işçi çalıştırılmasının yasaklanmasını savundular. Eğitimden yoksun kalan çocukların sürekli sömürülmelerinin uzun vadede işgücü kalitesini düşürerek, kendileri dahil bütün sermaye sahiplerine zarar vereceğini anladılar. Başka bir deyişle, insanlar **aydınlanmış kişisel çıkar** peşinde olabilirler ve öyledirler de.

Kimi zaman sadece cömertiz. İnsanlar başka insanlarla ilgilenir ve onlara yardım etmek için kendi çıkarlarına uygun olmayan şeyleri yapar. Birçok insan hayır kurumlarına yardımda bulunur, hayır işlerine gönüllü olur ve başı dertte olan yabancılara yardım eder. Bir itfaiyeci içerde kapana kısılmış

yaşlı bir hanımı kurtarmak için yanan bir eve girer ve boğulmakta olan çocukları kurtarmak için, o sırada oradan geçen biri denize atlar ki bu kişiler kendi canlarından olabileceklerinin de farkındadırlar. Kanıtlar sonsuzdur. Ancak çıkarcı birey modeline körü körüne inanan biri bunu göz ardı etmeye kalkışabilir.[6]

İnsanlar karmaşıktır. Evet, insanların çoğu genellikle çıkarcıdır, ancak onları harekete geçiren nedenler arasında, vatanseverlik, sınıf dayanışması, özgecilik, adalet duygusu (veya adalet), dürüstlük, bir ideolojiye bağlılık, görev duygusu, başkası için bir şeyler yapma, dostluk, sevgi, güzellik arayışı, merak gibi şeyler vardır. İnsan güdülerini tanımlayan birçok farklı kelime olması da karmaşık varlıklar olduğumuzun kanıtıdır.

Beceriksiz birey: bireyler çok akılcı değildir

Bireyci ekonomi teorileri bireylerin akılcı olduklarını varsayar; yani, gelecekte dünyanın bütün olası durumlarını bilirler, bu durumların her birinin olasılığı hakkında karmaşık hesaplamalar yapar ve bunlarla ilgili tercihlerini tam olarak bilirler ve dolayısıyla her bir kararlarında olası en iyi davranış biçimini seçerler. Kastedilen şudur: İnsanları rahat bırakmak gerekir, çünkü "onlar ne yaptıklarını bilirler".

Bireyci ekonomi modeli, hiç kimsenin sahip olmadığı bir akılcılık türü varsayar; Herbert Simon buna "Olympos akılcılığı" veya "hiper akılcılık" adını verdi. Klasik savunmaya göre, model olayları doğru bir biçimde öngördüğü müddetçe, bir teorinin altında yatan varsayımların gerçekçi olup olmamaları önemli değildir. Bu tarz savunma bu günlerde inandırıcı gelmiyor, çünkü Etkin Piyasa Hipotezi (EPH) olarak bilinen, hiper akılcılığı varsayan bir ekonomi teorisi, politika yapıcıların mali piyasaların düzenlemeye ihtiyaç duymadıklarına inanmalarına yol açarak, 2008 küresel mali krizinde anahtar bir rol oynamıştır.

Problem, basitçe ifade etmek gerekirse, insanların çok akılcı olmamaları veya yeteri kadar akılcı olmamalarıdır.* Akılcı olmayan davranışlar listesi sonsuzdur. Kararlarımızda çok içgüdü ve duygularımız (hüsnükuruntu, panik, sürü içgüdüsü ve benzerleri) bizi kolayca yoldan çıkarır. Kararlarımız, etkilenmemesi gerektiği halde, ciddi ölçüde sorunun "çerçevesinden" etkilenir, yani problemin sunum şekline bağlı olarak, esasen aynı problem hakkında farklı kararlar verebiliriz. Ve yeni bilgilere aşırı ve mevcut bilgilere gerekenden az tepki verme eğilimindeyizdir; bu durum sık sık finans piyasasında gözlenir. Normalde içgüdüsel, sezgisel (kestirme) bir düşünme sistemiyle düşünürüz ki bunun sonucu da mantıksal düşünmenin zayıflamasıdır. Her şeyden önemlisi, kendi akılcılığımız hakkında kendimize fazla güveniriz.

Sonuç Tespitleri: Ancak Kusurlu Bireyler Gerçek Tercihler Yapabilirler

Bireyleri epeyce kusurlu varlıklar olarak (sınırlı akılcılıkları, karmaşık ve çelişkili güdüleri, kolay aldatılmaları, sosyal şartlanmaları ve hatta iç çelişkileriyle) kavramlaştırmanın paradoksal bir sonucu, bunun, bireyleri aslında daha önemli kılmasıdır.

Tam da bireylerin toplumun ürünleri olduklarını kabul ettiğimiz için, sosyal âdetlere, hâkim ideolojilere veya bireylerin sınıf evveliyatlarına ters olan seçimler yapanların özgür iradelerini daha çok takdir edebiliriz. İnsan akılcılığının sınırlı olduğunu kabul ettiğimizde, girişimciler herkesin başarısız olacaklarını düşündüğü (başarılı olduğunda yenilik

* Muazzam miktarda kanıt vardır, bunlar Peter Ubel'in *Free Market Madness*, George Akerlof ve Robert Shiller'in *Hayvansal Güdüler* ve psikolog ve 2002 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Daniel Kahnemann'ın *Hızlı ve Yavaş Düşünme* adlı kitaplarında anlaşılır bir biçimde aktarılmıştır.

denir) "akıl dışı" bir işe giriştiklerinde onların inisiyatiflerini daha çok takdir ederiz. Başka deyişle, ancak insan doğasının kusurlarını kabul edersek (mükemmel bireylerin dünyasında, daima en iyi davranış biçimini bilen insanların yapmaya mahkûm oldukları boş tercihlerden değil) "gerçek" tercihlerden bahsedebiliriz.

"Gerçek" tercihlerin önemini vurgulamak, istediğimiz seçimi yapabileceğiz anlamına gelmez. Kişisel gelişim kitapları eğer isterseniz her şeyi yapabileceğinizi ve olabileceğinizi söyleyebilirler. Ancak insanların değerlendirebilecekleri seçenekler (veya **tercih setleri**) genelde son derece sınırlıdır. Bunun nedeni ellerinin altındaki kaynakların zayıflığı olabilir; Karl Marx'ın çarpıcı bir biçimde ortaya koyduğu gibi, kapitalizmin ilk dönemlerinde işçiler zor koşullar altında haftada seksen saat çalışmak ile açlıktan ölmek arasında seçim yapmak zorundalardı, çünkü kendilerini destekleyecek bağımsız imkânları yoktu. Tercihlerin sınırlı sayıda olmasının bir nedeni de, daha önce belirttiğim gibi, sosyalleşme süreci ve tercihlerimizin kasıtlı manipülasyonu sonucu istediklerimizi ve mümkün olduklarını düşündüklerimizi sınırlamamızın bize öğretilmiş olması olabilir.

Bütün büyük roman ve filmlerde olduğu gibi, gerçek ekonomi dünyasında da, hem bireyler hem de organizasyonlar olarak karmaşık ve kusurlu karakterler vardır. Onlar hakkında (veya herhangi bir şey hakkında) teoriler oluşturmak elbette bir dereceye kadar genelleştirme ve basitleştirme gerektirir ancak baskın ekonomi teorileri basitleştirmede çok ileri giderler.

Ancak bir yandan bireylerin çok yüzlü ve sınırlı doğalarını hesaba katarken, bir yandan da karmaşık yapıya ve iç karar mekanizmalarına sahip büyük organizasyonların önemini kabul ettiğimiz takdirde, gerçek dünyadaki ekonomilerde tercihlerin karmaşıklığını anlamamıza olanak sağlayacak teoriler oluşturabiliriz.

Daha Fazla Bilgi İçin

G. AKERLOF ve R. SHILLER *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism* (Princeton: Princeton University Press, 2009). Türkçe çevirisi: *Hayvansal Güdüler: İnsan Psikolojisi Ekonomiyi Nasıl Yönlendirir ve Küresel Kapitalizm İçin Niçin Önemlidir?* Scala Yayıncılık, İstanbul 2010.

J. DAVIS *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value* (Londra: Routledge, 2003).

B. FREY *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation* (Cheltenham: Edward Elgar, 1997).

J. K. GALBRAITH *The New Industrial State* (Londra: Deutsch, 1972).

F. VON HAYEK *Individualism and Economic Order* (Londra: Routledge and Kegan Paul, 1976).

D. KAHNEMANN *Thinking, Fast and Slow* (Londra: Penguin, 2012). Türkçe çevirisi: *Hızlı ve Yavaş Düşünme,* Varlık Yayınları. İstanbul 2015.

H. SIMON *Reason in Human Affairs* (Oxford: Basil Blackwell, 1983).

P. UBEL *Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics – and Why It Matters* (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2009).

Ara II

İLERLEMEK...

Kitabın ilk kısmı ekonomi bilimine "aşina olmakla" ilgiliydi. Bu kısımdaysa, ekonomi biliminin ne olduğunu (ekonominin incelemesi), ekonominin ne olduğunu, ekonomimizin günümüzdeki haline nasıl geldiğini, ekonomiyi incelemenin ne kadar farklı yolları olduğunu ve ana ekonomik aktörlerin kimler olduğunu ele aldık.

Artık ekonomi bilimine "aşina" olduğumuza göre, gerçek dünyadaki ekonomiyi anlamaya çalışırken bu bilimden nasıl "yararlanabileceğimizi" ele alabiliriz.

Kısım II

EKONOMİ BİLİMİNDEN YARARLANMAK

Altıncı Bölüm

SİZ KAÇ OLMASINI İSTERDİNİZ PEKİ?

Hasıla, Girdi ve Mutluluk

ZAMAN: 1930'lar
YER: SSCB'nin merkezi planlama birimi Gosplan ofisi
KONU: Baş istatistikçi atama mülakatı

Mülakat kurulu ilk adaya sorar: "İki artı iki kaç eder, yoldaş?" Adam yanıtlar: "Beş."

Mülakat kurulunun başkanı hoşgörüyle gülümser ve şöyle der: "Yoldaş, devrimci hevesini çok takdir ediyoruz, fakat bu iş için sayabilen biri lazım." Adaya kibarca kapı gösterilir.

İkinci adayın yanıtı, "Üç," olur. Mülakat kurulunun en genç üyesi birden ayağa fırlayarak bağırır: "Tutuklayın şu adamı! Başarılarımızı eksik beyan eden, bu karşı-devrimci propagandaya tolerans gösteremeyiz!" İkinci aday muhafızlar tarafından sürüklenerek odadan çıkarılır.

Üçüncü aday şöyle yanıt verir: "Elbette, dört." Kurulun profesyonel görünümlü üyesi ona biçimsel mantığa dayalı burjuva biliminin sınırlamaları üzerine sıkı bir nutuk çeker. Aday utanç içinde başını eğer ve odadan çıkar.

Dördüncü aday ise işe alınır.

Cevabı neydi dersiniz? Şuydu: "Siz kaç olmasını istersiniz peki?"

Hasıla

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)

Hasıla rakamları, sosyalist ülkelerde bile, en ekstrem politik durumlar hariç (örneğin, Stalin'in hakimiyetinin ilk günlerinde veya Çin'deki Mao Zedong idaresi altında İleri Büyük Sıçrama'da olduğu gibi) nadiren göstere göstere "uydurulur". Ancak yine de, fizik ve kimya gibi doğa bilimlerinde ölçtüğümüz şekliyle, ekonomik hasılayı veya ekonomi bilimindeki başka herhangi bir rakamı ölçebileceğimizi düşünmek yanlış olur.

Ekonomistlerin en sevdiği hasıla ölçümü **Gayrisafi Yurtiçi Hasıla**, GSYİH'dır. Kabaca söylemek gerekirse, bir ülkede belli bir dönemde (bir yıl, üç ay ya da bir ayda) üretilenlerin toplam parasal değeridir.

"Kabaca" dedim, çünkü "üretilenler" sözünün tanımlanması gerekir. GSYİH'yı hesaplarken, hasılayı yani ürünü **katma değerle** ölçeriz. Katma değer, üreticinin hasılatı eksi kullandığı ara girdilerdir. Bir fırın ekmek ve pasta satarak yılda 150.000 sterlin kazanabilir, ancak çeşitli **ara girdileri** (hammadde –un, tereyağı, yumurta, şeker– yakıt, elektrik vb.) satın almak için 100.000 sterlin ödemişse, bu girdilere sadece 50.000 sterlinlik bir değer katmıştır.

Eğer ara girdilerin değerini çıkarmaz ve tüm üreticilerin nihai hasılatlarını toplarsak, bazı bileşenleri iki, üç vb. kez saymış ve gerçek hasılayı şişirmiş oluruz. Fırıncı, ununu bir değirmenciden almıştır, bu yüzden fırıncı ve değirmencinin hasılatının toplamını alacak olursak, fırıncının aldığı un iki kez sayılacaktır. Değirmenci de unu bir çiftçiden aldığı için, buğday çiftçisi ile fırıncı ve değirmencinin hasılatlarını toplayacak olursak, çiftçinin değirmenciye sattığı ve sonra fırıncıya satılan buğday üç kez sayılmış olacaktır. Hasılatın asıl değerini ancak "katma" değeri sayarak ölçebiliriz.*

---

* Çok kaba fakat yararlı bir yaklaşık hesap da, katma değer rakamını genelde bir şirketin satış (ciro) rakamının yaklaşık üçte biri olarak almaktır.

GSYİH'daki "gayrisafi" ne anlama gelir? Tanımlamadan, çıkarılabilecek bir şeyi halen *çıkarmadığımız* anlamına gelir; bir ton balığı konservesinin üzerinde yazan brüt ve net ağırlığın belirtilmesi gibi (yani, balığın yağsız veya salamurasız ağırlığı). Bu durumda, bu "bir şey" de, **sermaye mallarının** kullanılan parçalarıdır; temel olarak makinelerden, yani fırıncının fırınları, hamur yoğurucuları ve ekmek dilimleyicilerinden söz ediyoruz. Sermaye malları "tüketilip", unun ekmeğe katıldığı gibi hasılaya katılmaz fakat kullanımla birlikte ekonomik değerinde bir azalma olur; bu **eskime payı** (amortizman) olarak bilinir. GSYİH'dan makinelerin yıpranma ve bozulma maliyetlerini çıkarırsak, **Net Yurtiçi Hasıla**'yı (NYİH) elde ederiz.

Net Yurtiçi Hasıla (NYİH)

NYİH, hasıla üretimi için harcanan her şeye (ara girdiler ve sermaye malı girdileri) karşılık geliyorsa, GSYİH'ya göre ekonominin ürettiklerinin daha doğru bir tasvirini sunar. Ancak NYİH'ya göre GSYİH'yı daha çok kullanırız çünkü yıpranma payını tahmin etmenin, üzerinde fikir birliğine varılmış tek bir yöntemi yoktur (şu kadarını söyleyeyim ki birbiriyle çekişen birkaç yöntem vardır), ki bu da NYİH'daki N tanımını oldukça aldatıcı kılar.

Peki, GSYİH'daki Yİ ne anlama gelir? Buradaki "yurtiçi" bir ülkenin sınırları içinde olan anlamına gelir. Bir ülkedeki bütün üreticiler, o ülkenin vatandaşları değildir ya da kayıtlı şirketler o ülkeye ait değildir. Diğer yönden bakarsak da, bütün üreticiler kendi memleketlerinde üretim yapmaz; şirketler yurtdışında fabrikalar işletir ve insanlar yabancı ülkelerde çalışırlar. Sınırlarınız içinde üretilen hasıla yerine, yurttaşlarınızın (şirketler dahil) ürettiği hasılanın tümünü ölçen rakama **Gayrisafi Milli Hasıla**, GSMH denir.

Gayrisafi Milli Hasıla (GSMH)

ABD ve Norveç'te GSYİH ve GSMH aşağı yukarı aynıdır. Sınırları içinde birçok yabancı firma bulunan ve çok az yerli firması yurtdışında üretim yapan Kanada, Brezilya ve Hindistan'da GSYİH, GSMH'dan yüzde on fazla olabilir. Yurtdışında çalışan ulusal firma sayısı, sınırları içinde çalışan yabancı firma sayısından fazla olan İsveç ve İsviçre'nin, GSMH'ları, GSYİH'larından, 2010 itibariyle sırasıyla yaklaşık yüzde 2,5 ve 5 fazladır.

GSYİH, GSMH'dan daha sık kullanılır, çünkü kısa dönemde, bir ülke içindeki üretim faaliyetlerinin seviyesini daha doğru bir biçimde gösterir. Ancak GSMH, ekonominin uzun dönemli gücünün daha iyi bir ölçüsüdür.

Bir ülkenin GSYİH'sı (GSMH) başka bir ülkeninkinden daha yüksek olabilir, fakat bunun nedeni nüfusunun diğer ülkeninkinden daha fazla olması olabilir. Bu yüzden, eğer ekonominin ne kadar üretken olduğunu bilmek istiyorsak, **kişi başına düşen** GSYİH veya GSMH rakamlarına bakmamız gerekir; aslında bu konu bundan biraz daha karmaşıktır, fakat bunu bir kenara bırakabiliriz; eğer ilgileniyorsanız, dipnotu okuyun.*

GSYİH ve GSMH ölçümlerinin sınırlamaları

GSYİH ve GSMH ölçümlerinin kritik bir sınırlaması da hasılaları piyasa fiyatlarından değerlendirmeleridir. Piyasanın dışında da birçok ekonomik faaliyet meydana geldiği için, bu faaliyetlerin hasıla değerlerinin de bir şekilde hesaplanmaları gerekir; bunun için şu teknik kelime kullanılır: "isnat edilen".

---

* Bir ulusun üretkenliğini asıl temsil eden şey, yaşayan her kişi başına düşen hasılanın ne olduğu değil, insanların belli bir miktar hasılayı üretmek için ne kadar çalışmak zorunda olduklarıdır. Bu nedenle, bir ekonomik üretkenliği değerlendirmek amacıyla, ideal olarak çalışılan saat başına GSYİH'ya bakmak zorundayız, ancak bu rakamlar kolayca elde edilebilen rakamlar değildir, dolayısıyla bir ülkenin üretkenliğinin göstergesi olarak kişi başına GSYİH'yı kullanırız.

Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde birçok çiftçi geçimlik tarımla meşguldür; bu tarz tarımda çiftçiler ürettikleri yiyeceğin çoğunu tüketirler. O yüzden bu miktarı tahmin ederek, o çiftçilerin üretip de (kendilerinin tükettikleri) pazarda satmadıklarına piyasa değerlerini isnat etmemiz gerekir. Veya insanların oturdukları ev kendilerine ait olduğunda, ev sahipleri piyasa değerindeki kiraları kendilerine ödüyorlarmış gibi, ilgili "konut hizmetleri" değerini isnat ederiz. Piyasalarda değiştokuş edilen hasılaların aksine, piyasa değerlerinin pazarlanmayan hasılalara isnat edilmesi, rakamlara hata payı vererek, tahmine dayalı sonuçlar çıkarmayı gerektirir.

Daha kötüsü, pazarlanmayan hasılalar arasında, değeri isnat bile edilmeyen bir sınıf vardır. Ev işi (yemek pişirme, temizlik, çocukların ve yaşlıların bakımı vb.) GSYİH'nın veya GSMH'nın bir öğesi olarak sayılmaz. Ekonomistlerin yaptığı klasik bir "şaka" da şudur: Temizlikçinizle evlenirseniz, milli hasılanızı azaltırsınız. Klasik mazeret, ev işlerine değer isnat etmenin zor olduğudur, fakat bu çok zayıf bir savunmadır. Ne de olsa, birinin kendi evinde yaşaması dahil, diğer pazarlanmayan bütün ekonomik faaliyet çeşitlerine değer isnat ediyoruz. Ev işlerini yapanlar çok büyük bir çoğunlukla kadınlar olduğu için, bu uygulamanın bir sonucu olarak, kadınların çalışmaları fena halde azımsanır. Birçok tahmine göre, ev işlerinin değeri GSYİH'nın aşağı yukarı yüzde 30'una eşdeğerdir.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Neden "gerçek yaşamdaki rakamları" bilmeniz gerekiyor?

Ekonomi biliminin bir "rakam" alanı olduğuna dair genel kanıya rağmen, günümüzde öğretildiği biçimiyle ekonomi bilimi fazla rakam içermez. Üniversitede ekonomi bilimi öğrenimi görmüş birinin, GSYİH veya kendi ülkesindeki ortalama çalışma saatleri gibi, "bariz" ekonomi rakamlarını bilmemesi sıkça rastlanan bir durumdur.

İnsanların birkaç rakam dışındaki rakamları hatırlamaları mümkün değildir. Doğrusu, bu internet çağında, hiçbirini hatırlamak zorunda değilsiniz, çünkü bunları internetten kolayca bulabilirsiniz. Ancak okuyucularımın, bu "gerçek yaşamdaki rakamların" bir kısmına aşina olmalarının, mesele sadece hangi rakamlara bakacağını bilmek olsa bile, önemli olduğuna inanıyorum. Daha da önemlisi, ekonomik dünyamızın realitede neye benzediğine dair bir görüş oluşturmaları gerekir: Çin'in GSYİH'sı hakkında konuştuğumuzda, yüz milyarlarca mı yoksa trilyonlarca mı ABD dolarından bahsediyoruz? Güney Afrika'nın dünyadaki en yüksek işsizlik oranlarından birine sahip olduğunu söylediğimizde, yüzde 15'den mi yoksa yüzde 30'dan mı söz ediyoruz? Hindistan'daki insanların büyük bir bölümünün yoksulluk içinde yaşadığını söylediğimizde, nüfusun yüzde 20'sini mi yoksa yüzde 40'ını mı kastediyoruz? Dolayısıyla, bu ve sonraki bütün bölümlerde, gerçek yaşamdaki en önemli ekonomik rakamları vereceğim.

Dünyadaki hasılanın çoğunu az sayıda ülke üretir

Dünya Bankası verilerine göre, 2010'da dünyadaki GSYİH 63,4 trilyon dolar civarındaydı. GSYİH'ya göre, en büyük beş ekonomi, ABD (dünya ekonomisinin yüzde 22,7'si), Çin (yüzde 9,4), Japonya (yüzde 8,7), Almanya (yüzde 5,2) ve Fransa'ydı (yüzde 4).* Dolayısıyla bu beş ekonomi, dünya hasılasının yarısına karşılık geliyordu.

2010'da, Dünya Bankası sınıflamasında "yüksek gelirli ülkelerin" (kişi başına gelirleri 12.276 dolardan fazla olan ülkeler) toplamda 44,9 trilyon dolar GSYİH'ları vardı.** Bu dünya

* GSYİH rakamları, ABD'in 14,4 trilyon dolar, Çin'in 5,9 trilyon dolar, Japonya'nın 5,5 trilyon dolar, Almanya'nın 3,3 trilyon dolar ve Fransa'nın 2,5 trilyon dolardı.

** Bu tanım, normalde insanların zengin kabul edilmedikleri birkaç ülkenin de (birkaç eski sosyalist ülke –Polonya, Macaristan, Hırvatistan ve Slovakya– ve petrol devletlerinin içinde daha yoksul olan ikisi –Suudi Arabistan ve Libya–) "yüksek-gelir" dünyasına dahil edildikleri anlamına gelir. Ancak bunlar genel tabloyu değiştirecek kadar büyük değillerdir.

ekonomisinin yüzde 70,8'ine karşılık geliyordu. Dünyanın geri kalanı yani gelişmekte olan ülkelerin toplam olarak 18,5 trilyon dolarlık bir GSYİH'ları vardı, bu dünya hasılasının yüzde 29,2'sine karşılık geliyordu. Ancak bu 18,5 trilyon dolarlık hasılanın üçte ikisi (yüzde 66,6) gelişmekte olan en büyük beş ekonomi olan Çin, Brezilya, Hindistan, Rusya ve Meksika'ya aitti.* Toplamda 6,3 trilyon dolar hasılası olan gelişmekte olan dünyanın geri kalanı, dünya ekonomisinin yüzde 10'undan daha azına tekabül ediyordu.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu en zengin ülkelerin ürettiklerine kıyasla minicik (gerçekten minicik) bir miktar üretirler

Orta Afrika Cumhuriyeti veya Liberya gibi, gelişmekte olan çok yoksul küçük ülkelerin (5-10 milyon kişi) normal GSYİH'sı bir iki milyar dolar, yani 0,001 trilyonla 0,002 trilyon dolar arasındadır. Bu rakamlar, 2010 itibariyle 14,4 trilyon dolar olan ABD GSYİH'sının yüzde 0,01'i bile değildir.

Dünya Bankası'nın sınıflamasına göre düşük gelirli otuz beş ülkenin (2010'da kişi başına GSYİH'sı 1.005 dolardan az olan ülkeler) GSYİH'ları toplamda 0,42 trilyon dolardı. Bu dünya ekonomisinin yüzde 0,66'sına, ABD ekonomisinin de yüzde 2,9'una karşılık gelir.

Kolombiya ve Güney Afrika gibi, orta gelir grubunda yer alıp da gelirleri daha fazla olan, gelişmekte olan ülkelerin bile (30-50 milyon insan) GSYİH'sı 300-400 milyar dolar arasında olabilir. Bunlar ancak Washington ve Minnesota gibi, orta büyüklükteki Amerika eyaletlerinin GSYİH'sı kadardır.

Kişi başına GSYİH rakamları yönünden, alt ve üst sınır aralığı muazzamdır. Bu rakamlar, kısaca ele aldığımız kişi başına gelir rakamlarına benzer oldukları için (aslında teoride özdeş, ama uygulamada pek de öyle olmayabiliyor)

* GSYİH'lar, Çin'in 5,9 trilyon dolar, Brezilya'nın 2,1 trilyon dolar, Hindistan'ın 1,7 trilyon dolar, Rusya'nın 1,5 trilyon dolar ve Meksika'nın 1 trilyon dolardı. Bunların toplamı 12,2 trilyon dolar eder.

şu kadarını söyleyeyim ki 500 kattan büyük farklardan söz ediyoruz.

Gelir

Gayrisafi Yurtiçi Gelir (GSYİG)

Üretim faaliyetlerine dahil olan herkese katkısından dolayı ödeme yapıldığı için (ödenen miktarların "adil" olup olmadıkları başka bir meseledir), GSYİH, hasıla yerine gelirler toplamı olarak görülebilir. Fırıncı örneğine dönecek olursak, un, yumurta ve diğer ara girdilerin parasını ödeyen fırın, yarattığı katma değeri işçilerin ücreti, hissedarların kârları, borç aldıysa borcun faiz ödemeleri ve ortaya çıkan gelire otomatik olarak dahil edilen dolaylı vergiler arasında (yani, katma değer vergisi –KDV– veya satış vergileri) bölüştürecektir.

Bu gelirlerin toplamı **Gayrisafi Yurtiçi Gelir,** GSYİG olarak bilinir. Teoride, aynı şey başka bir şekilde toplandığı için, GSYİG GSYİH'ya eşit olmalıdır. Ancak ikisini derlemede kullanılan verilerin bazıları farklı kanallardan toplanabildiği için uygulamada biraz farklıdır.

Gayrisafi Milli Gelir (GSMG) ve kişi başına GSMG

GSMH ile GSYİH arasındaki ilişki, **Gayrisafi Milli Gelir** (GSMG) ile GSYİG arasında kurulabilir. GSMG, bir ülkenin sınırları içinde üretenlerin gelirlerinin toplamı yerine (bu bize GSYIG'i verir) bir ülkenin vatandaşlarının gelirlerinin toplamını gösterir. Dünya Bankası GSMH ve GSYİG yerine, GSYİH ve GSMG'i yayımlar. Bu, muhtemelen bir kazanma ölçüsü olarak gelirin, gelir üzerinde hak iddia edenlerin milliyetine göre daha iyi ölçüldüğü, bir hasıla ölçüsü olarak üretimin ise üretim faaliyetlerinin meydana geldiği yere göre daha iyi ölçüldüğü mantığına dayanır.

Genellikle kişi başına düşen GSMG (veya ürün eşdeğeri GSMH) ile ölçülen kişi başı gelir, birçok insan tarafından bir

ülkenin yaşam standardının tek en iyi ölçümü olarak farz edilir. Ancak en iyisi olduğunu söylemek bunun yeterince iyi olduğu anlamına gelmez.

Bariz bir problem de kişi başına düşen GSMG'nin yalnızca ortalama geliri ölçmesidir. Ancak ortalama, bir ülkede başka bir ülkeye kıyasla, farklı birey ve gruplar arasındaki çok daha büyük farklılığı gizleyebilir. Basit bir sayısal örnek verecek olursak, A ve B ülkelerinin her ikisinin de kişi başına geliri 5.000 dolar ve nüfusu da on olabilir (bu durumda her birinin GSYİG'i 50.000 dolar olur) fakat A ülkesindeki bir kişinin geliri 45.500 dolar iken diğer dokuz kişinin her birinin geliri 500 dolar olabilir; B ülkesinde de bir kişinin geliri 9.500 dolarken, diğer dokuz kişinin her birinin 4.500 dolar olabilir. Bu durumda kişi başına 5.000 dolar gelir B ülkesindeki yaşam standardı için daha doğru bir tanım olacak, ancak A ülkesi için kesinlikle yanıltıcı olacaktır. Daha teknik bir şekilde ifade edecek olursak, gelir dağılımının daha eşit olduğu bir ülkede ortalama gelir yaşam standardının daha doğru bir göstergesidir diyebiliriz (bu konuyu Dokuzuncu Bölüm'de daha ayrıntılı olarak ele alacağız).

Farklı fiyat seviyeleri için düzeltme yapmak: satın alma gücü paritesi

Genellikle GSMG'de (veya GSYİH) yapılan önemli bir düzeltme farklı ülkelerde farklı fiyat seviyeleri için de yapılır. Danimarka kronu ile Meksika pezosu arasındaki piyasa döviz kuru yaklaşık 1 krona karşılık 2,2 pezo olabilir, fakat 2,2 pezo ile Meksika'da, 1 kron ile Danimarka'da yapabileceğinizden daha fazla mal ve hizmet satın alabilirsiniz. (Niye böyle olduğunu kısaca açıklayacağım). Dolayısıyla Danimarka kronu ile Meksika pezosu arasındaki resmi döviz kuru Meksika'daki gerçek yaşam standartlarını olduğundan düşük tahmin eder.

Sorun, piyasa döviz kurları, Galaxy telefonları veya uluslararası banka hizmetleri gibi büyük oranda *uluslararası tica-*

reti yapılan mal ve hizmetlerin arz ve talebiyle belirlenirken, bir miktar paranın belli bir ülkede neler satın alabileceğinin, dışarıda yemek veya taksi tutmak gibi uluslararası ticareti yapılmayanlar da dahil olmak üzere, *bütün* mal ve hizmet fiyatlarıyla belirlenmesidir.[1]

Ekonomistler bu problemin üstesinden gelebilmek için, "uluslararası dolar" fikrini ortaya attı. **Satın alma gücü paritesi** (SAGP) (yani, bir dövizin değerini farklı ülkelerde, ortak bir mal ve hizmetler setinin –"tüketim paketi" olarak bilinir– ne kadarını satın alabileceğine göre ölçme) görüşüne dayanan bu kurgusal döviz, farklı ülkelerin gelirlerini ortak bir yaşam standartları ölçüsüne çevirmemize olanak sağlar.

Bu çevirmenin sonucu, hizmet sektörü işçileri pahalı olan ülkelerin (ABD ve Singapur gibi çok sayıda ucuz göçmen işgücü olan birkaç ülke hariç zengin ülkeler) SAGP gelirlerinin piyasa döviz kuru gelirlerinden önemli ölçüde *düşük* olduğu halde, hizmet işçileri ucuz olan ülkelerinkinin (yoksul ülkeler) çok daha *yüksek* olma eğiliminde olduğunu gösterir.*

Az önceki Danimarka–Meksika kıyaslamasına dönecek olursak, 2010'da Danimarka'daki kişi başına gelirin satın alma gücü paritesi piyasa döviz kuru gelirinden yaklaşık yüzde 30 düşüktür (40.140 dolara karşılık 58.980 dolar), Meksika'daki kişi başına gelirin satın alma gücü paritesi piyasa döviz kuru gelirinden yaklaşık yüzde 60 yüksektir (15.010 dolara karşılık 9.330 dolar). Böylece SAGP düzeltmelerinden sonra, altı kattan fazla olan gelir açığı (58.980 dolara karşılık 9.330 dolar), üç kattan az olan yaşam standardı açığına (40.140 dolara karşılık 15.010 dolar) indirgenir.

SAGP düzeltmeleri, kullanılan metodoloji ve verilere çok duyarlıdır, çünkü bütün ülkelerin aynı mal ve hizmet sepetini tükettikleri gibi abartılı bir varsayıma dayanır. Burada sözü-

---

* Doğrusunu söylemek gerekirse, bu iki farklı gelir rakamını direkt olarak kıyaslayamayız.

nü ettiğimiz ise çok küçük farklılıklar değildir. Dünya Bankası 2007'de SAGP gelirlerini tahmin yöntemini değiştirerek, bir gecede Çin'in kişi başına SAGP gelirini yüzde 44 (7.740 dolardan 5.370 dolara) düşürürken Singapur'unkini de yüzde 53 artırdı (31.710 dolardan 48.520 dolara yükseltti).

Gelir rakamları, SAGP düzeltmeleri yapılsa bile yaşam standartlarını tam anlamıyla yansıtmaz

Kişi başına düşen GSMH ve GSMG gibi gelir rakamları SAGP düzeltmeleri yapılsa bile yaşam standartlarını tam anlamıyla yansıtmaz. Bunun birkaç nedeni vardır.

Aşikâr fakat önemli bir nokta da sadece parasal gelirle yaşamıyor olmamızdır. Politik özgürlük, canlı bir toplum yaşamı, kendini gerçekleştirme gibi paranın satın alamayacağı şeyler isteriz. Parasal gelirdeki artış, bu şeylerde de artış olacağını garantilemediği gibi bunları baltalayabilir de. Örneğin, gelir artışı daha uzun saatler ve daha yoğun çalışma pahasına elde ediliyorsa, toplum yaşamı veya kendimizi gerçekleştirmemiz için bize daha az zaman ve enerji kalabilir.

Başka bir tanesi de, daha önce dikkat çektiğimiz gibi, gelir rakamlarının ev işlerini (bakım işleri dahil) yansıtmıyor olması ve bunların, insanların (çocuklar, yaşlılar ve hastalar) azımsanmayacak bir bölümü için çok önemli şeyler olmasıdır.

Parayla satın alınabilen şeylerle ilgili olarak dahi, tüketiciler olarak çoğu kez zayıf kararlar veririz (Beşinci Bölüm'ü hatırlayın). Çoğumuz, reklamlardan etkilenerek veya başkalarından geri kalmamak için, ihtiyacımız olduğunun farkında bile olmadığımız şeyler satın almışızdır. Bu mallar, satın almanın anlık keyfi dışında, bizim esenliğimize çok az katkıda bulunurlar.

Tamamıyla akılcı tüketiciler olsak bile, **konumsal mallar**, geliri, gerçek yaşam standardının (veya mutluluk, doyum, ne isim verirseniz) güvenilmez bir ölçüsü haline getirir.[2] Konumsal malların değeri, yalnızca az sayıda potansiyel tüke-

ticinin onlara sahip olabilmesinden kaynaklanır.* Kişisel gelirimiz artsa bile, eğer başka insanlar da zenginleşip bizim harcayabildiğimizden bile daha fazla para harcıyorlarsa, lüks semtlerde ev, Rembrandt'ın tabloları veya üst düzey işlere girmemize olanak sağlayan eğitim gibi şeyleri elde edemeyebiliriz. Bu, zengin ekonomilerde daha ciddi bir problemdir, çünkü yaşamdaki daha kaliteli şeyler daha çok konumsal mallar iken, zorunlu mallar genelde öyle değildir.

Bu sınırlamalar gelirin, yaşam standardını belirlemede önemsiz olduğu anlamına gelmez. Özellikle yoksul ülkelerde, gelir artışı büyük ölçüde olumlu bir şeydir. Bu ülkelerde, gelirdeki çok az bir artış bile, doğru düzgün yemek bulmakla aç kalmak, tehlikeli, yıpratıcı bir işte çalışmakla sadece zor bir iş bulmak ve çocuğunuzun bir yaşında ölmesine tanık olmakla büyüdüğünü görmek arasındaki farkı belirler. Zengin toplumlarda, gelir artışının yaşam standartları üzerindeki olumlu etkileri o kadar belirgin değildir. Ancak o toplumlarda bile, eğer yüksek gelir iyi kullanılırsa insanların daha yüksek yaşam standartlarına sahip olmalarına katkıda bulunur. Örneğin, gelir artışı bir ülkenin çalışma saatlerini azaltmasına ve dolayısıyla insanların bir yandan eski tüketim seviyelerini korurken, bir yandan da aile ve arkadaşlarıyla daha çok zaman geçirmelerine veya erişkin eğitimi almalarına olanak sağlayabilir.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Peki, gerçek dünyadaki gelir rakamları nasıldır? Toplu gelir rakamlarıyla teoride aynı ve uygulamada çok benzer

---

* Kült televizyon dizisi "The Bing Bang Theory"deki kahraman, çocuk-adam fizikçi Sheldon bu malları çok güzel bir biçimde şöyle açıklıyordu: Arkadaşı Raj'a, arkadaşları Howard'ın neden arkadaşlarının önünde yeni kız arkadaşıyla cep telefonunda Raj'ın "aşk meşk işleri" dediği şeyi yaptığını şöyle izah ediyordu: "Konumsal mal diye bilinen ekonomik bir kavram vardır, buna göre bir malın değeri sadece ona sahip olan tarafından belirlenir, çünkü başkaları ona sahip değildir. Bu terimi 1976'da ekonomist Fred Hirsch "nanik-nanik" sözcüğü yerine icat etmiştir." ("Büyük Hadron Çarpışması", Sezon 3, Bölüm 15). Hirsch'in *Social Limits to Growth* adlı kitabı çığır açan bir çalışmadır.

GSYİH ve GSMH gibi genel hasıla rakamları hakkında şu ana dek çok konuştuğumuza göre, biraz da kişi başına gelir rakamlarına bakalım.

En zengin ülkeler olarak bildiğimiz ülkelerde kişi başına gelir 40.000 doların üzerindedir

Dünya Bankası'na göre, 2010'da, dünyada kişi başına gelirin en yüksek olduğu ülke Monako'ydu (197.460 dolar) ve ardından Liechtenstein (136.540 dolar) geliyordu. Ancak bu ülkelerin ikisi de çok az nüfusu olan (sırasıyla 33.000 ve 36.000) vergi cennetleridir. O yüzden nüfusu yarım milyondan az olan ülkeleri çıkarırsak, kişi başına geliri 85.380 dolar olan Norveç en zengin ülkedir (yani kişi başına GSMG'i en yüksektir).

En zengin ülkelerden oluşan bir seçki Tablo 6.1'de gösterilmiştir. Bu ülkeler çoğunlukla Batı Avrupa ve Batı'nın dallarında yer alırlar. Japonya ve Singapur üst ligde olmak üzere, birkaç Asya ülkesi de bu grupta yer alır. Birkaç Doğu Avrupa ülkesiyle birlikte, Güney Kore de oradadır; tabii şimdilik.

En yoksul dört ülkedeki ortalama bir kişi günde 1 dolar bile kazanmaz

Diğer uçta ise kişi başına yıllık gelirin 160 dolar olduğu Burundi 2010'da dünyanın en yoksul ülkesiydi. En yoksul ülkelerin birkaçında, ortalama bir kişi günde bir dolar bile kazanmaz (yılda 365 dolar).

Kişi başına gelirleri 1.000 dolardan az olan ülkeler Dünya Bankası sınıflamasında (Dünya Bankası sınırı 1.005 dolardır) resmi olarak "düşük gelirli" ülkeler olarak yer alır veya çeşitli uluslararası anlaşmalar ve örgütlerce **en az gelişmiş ülkeler** (EAGÜ) olarak sınıflandırılır.

Tablo 6.2'de EAGÜ'lerden bir seçki listelenmiştir. Bu tablo çoğunun Afrika'da, birkaçının Asya'da (Nepal, Bangladeş, Kamboçya, Tacikistan, Kırgızistan) ve Latin Amerika'da da sadece bir tane (Haiti) olduğunu gösterir.

Tablo 6.1. En zengin ülkelerin gelirleri (kişi başına GSMG, 2010). Kaynak: Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Raporu, 2012.

GELİR DAĞILIMI	ÜLKELER (EN ZENGİNDEN EN YOKSULA)
50.001 $ ve yukarısı	Norveç (85,380 $), İsviçre (70,350 $), Danimarka (58,980 $)
45.001 $ - 50.000 $	İsveç (49,930 $), Hollanda (49,720 $), Finlandiya (47,170 $), ABD (47,140 $), Belçika (45,420 $)
40.001 $ - 45.000 $	Avustralya (43,740 $), Almanya (43,330 $), Fransa (42,390 $), Japonya (42,150 $), Kanada (41,950 $), Singapur (40,920 $)
30.001 $ - 40.000 $	İngiltere (38,540 $), İtalya (35,090 $), İspanya (31,650 $)
20.001 $ - 30.000 $	Yeni Zelanda (29,050 $), İsrail (27,340 $), Yunanistan (27,240 $)
15.001 $ - 20.000 $	Güney Kore (19,890 $), Çek Cumhuriyeti (17,870 $), Slovakya (16,220 $)

Tablo 6.2. En yoksul ülkelerin gelirleri (kişi başına GSMG, 2010). Kaynak: Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Raporu, 2012.

GELİR DAĞILIMI	ÜLKELER (EN YOKSULDAN EN ZENGİNE)
300 $ ve aşağısı	Burundi (160 $), Demokratik Kongo Cumhuriyeti (180 $), Liberya (190 $)
301 $ - 400 $	Malavi (330 $), Eritrea (340 $), Sierra Leone (340 $), Nijer (360 $), Etiyopya (380 $), Gine (380 $)
401 $ - 500 $	Mozambik (440 $), Togo (440 $), Orta Afrika Cumhuriyeti (460 $), Zimbabwe (460 $), Uganda (490 $), Nepal (490 $)
501 $ - 600 $	Tanzanya (530 $), Ruanda (540 $), Burkina Faso (550 $), Mali (600 $)
601 $ - 800 $	Bangladeş (640 $), Haiti (650 $), Benin (750 $), Kamboçya (760 $), Tacikistan (780 $)
801 $ - 1.000 $	Kırgızistan (880 $)

Tablo 6.3. Gelişmekte olan ülkelerden seçilmiş bir grup ülkenin gelirleri (kişi başına GSMG, 2010). Kaynak: Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Raporu, 2012

GELİR DAĞILIMI	ÜLKELER (EN ZENGİNDEN EN YOKSULA)
8.001 $ - 10.000 $	Şili (9.940 $), Rusya (9.910 $), Türkiye (9.500 $), Brezilya (9.390 $), Meksika (9.330 $), Arjantin (8.450 $)
6.001 $ - 8.000 $	Malezya (7.900 $), Kosta Rica (6.580 $), Bulgaristan (6.240 $), Güney Afrika (6.100 $)
4.001 $ - 6.000 $	Kolombiya (5.510 $), Ekvator (4.510 $), Cezayir (4.460 $), Çin (4.260 $), Tayland (4.210 $), Tunus (4.070 $)
3.001 $ - 4.000 $*	Angola (3.960 $), El Salvador (3.360 $)
2.001 $ - 3.000 $	Endonezya (2.580 $), Mısır (2.340 $), Sri Lanka (2.290 $), Filipinler (2.050 $)
1.001 $ - 2.000 $	Bolivya (1.790 $), Hindistan (1.340 $), Gana (1.240 $), Vietnam (1.100 $), Pakistan (1.050 $)
1.000 $ ve aşağısı*	En Az Gelişmiş Ülkeler (EAGÜ'ler)

* Dünya Bankası sınıflamasına göre, 2010'da eğer bir ülkenin kişi başına düşen GSMG'i 3.975$'dan yüksekse "üst orta gelirli" ve 1.005$'dan düşükse de "aşağı" gelirli olarak kabul edilir.

Dolayısıyla, en zenginin (Norveç) kişi başı geliri en yoksulun gelirinden (Burundi), 2010 itibariyle, afallatıcı bir biçimde, 534 kat fazladır. Daha az uç vakalar olan Etiyopya'ya (alttan sekizinci, 8.380 $) karşı ABD'yi (üstten yedinci, 47.140 $) alsak bile, gelir farklılığı yine de 124 kattır.

Yoksul ülkeler var, yoksul ülkeler var: gelişmekte olan ülkeler arasındaki uçurumlar

Bu ekstremler arasında, Dünya Bankası sınıflamasında orta gelirli ülkeler adı verilen büyük çoğunluk yer alır. Ben de dahil olmak üzere, insanlar bu ülkelere çoğu kez gelişmekte olan veya sadece yoksul ülke deriz, fakat yoksul var, yoksul var.

Tablo 6.3'te, kimin nereye ait olduğu ve ayrıca gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki uçurumlar hakkında da bir fikir vermek amacıyla, gelişmekte olan ülkelerin bir seçkisinin kişi başına düşen gelirleri verilmiştir.

Gelişmekte olan ülke gruplamasının en üstünde kişi başına düşen gelirleri 8.001 $ - 10.000 $ olan Brezilya ve Meksika gibi ülkeler yer alır. Bu ülkelerin kişi başına düşen gelirleri Tablo 6.2'de ele aldığımız en yoksul ülkelerinkinden elli altmış kat yüksek olduğu halde, en zengin ülkelerle aralarındaki fark on kattan fazla değildir.

"Gelişmekte olan ülkeler" lafını duyduğumuzda normalde aklımıza gelen ülkelerde (Endonezya, Mısır, Sri Lanka, Filipinler, Hindistan ve Gana) çoğunlukla kişi başına gelir 1.001 $ - 3.000 $ arasındadır. Bu ülkelerin kişi başına gelirleri bile en yoksul ülkelerinkinden beş, on kat fazladır.

SAGP düzeltmeleri, yaşam standartlarındaki uçurumların üretkenlikteki uçurumlar kadar keskin olmadığını gösteriyor

Farklı ülkelerin üretkenliklerinden çok, yaşam standartları hakkında daha ayrıntılı bilgi sahibi olmak için, gelirlerini (hasılalarını) *SAGP* terimlerine çevirmemiz gerekir. Bu düzelt-

menin sonucunda ülkelerin derecelenmesinde önemli değişiklikler meydana gelir.

SAGP yönünden, Lüksemburg 63.850$'la, dünyanın en zengin ülkesi haline gelirken, onu Norveç, Singapur, Kuveyt, İsviçre ve ABD izler.* SAGP düzeltmeleriyle birlikte, yoksul ülkelerin kişi başına gelirleri de nispi yönden artar, çünkü bu ülkelerde ticari olmayan hizmetler (ve bazı mallar) daha ucuzdur. SAGP yönünden, Demokratik Kongo Cumhuriyeti (DKC) (310 $), Liberya (330 $) ve Burundi (390 $) dünyadaki en yoksul üç ülkedir.**

Bu SAGP düzeltmeleriyle birlikte, piyasa döviz kuru gelirleri yönünden hesaplananlara kıyasla zengin ve yoksul ülkeler arasındaki gelir farkları yok olur. Kişi başına en yüksek ve en düşük GSMG arasındaki fark, 534 kattan (Burundi ve Norveç) "yalnızca" 206 kata iner (Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Lüksemburg).

Mutluluk

Önemli olan her şey ölçülemez, ölçülebilen her şey önemli değildir: mutluluk ölçülebilir mi? Ölçülmeli midir?

Parasal geliri kullanarak yaşam standartlarını ölçmenin sınırlılıklarının farkında olan bazı ekonomistler insanlara direkt olarak ne kadar mutlu olduklarını sorma yoluna başvurdular. Bu "mutluluk" çalışmaları, yaşam standartlarını ölçerken karşımıza çıkan birçok sorunun üstesinden gelmemize olanak sağlar: Ölçümlere nelerin dahil edilmesi gerektiği; yaşam standartlarımızı etkileyen ölçümü zor öğelere nasıl değer biçeceğimiz (gene de bu, insanların "politik özgürlük indek-

---

* SAGP düzeltmeli kişi düşen başına gelirler, Norveç'in 57.130 $, Singapur'un 54.700 $, Kuveyt'in 53.630 $, İsviçre'nin 49.180 $ ve ABD'in 47.020 $'dır. Bunların ardından Hollanda (42.590 $), Danimarka (40.140 $) ve İsveç (39.600 $) gelir.

** Daha sonra Eritre (540 $), Nijer (700 $), Orta Afrika Cumhuriyeti (760 $), Togo (790 $) ve Sierra Leone (830 $) yer alır.

si" gibi şeyler icat etmelerine engel olmadı); ve her öğeye ne kadar ağırlık verileceği gibi. Bu tarz çalışmalar arasında en çok tanınanlar, Gallup Mutluluk Anketi ve Dünya Değerler Anketi'dir.

Birçok insan, mutluluk ölçülebilir mi ve gerçekte ölçülmeli mi, diye sorguluyor. Mutluluğun kavramsal olarak gelirden daha iyi bir ölçü olabileceği olgusu onu ölçmeye çalışmamız gerektiği anlamına gelmez. Mutluluk ölçümlerinde önde gelen bir bilimci olan İngiliz ekonomist Richard Layard bu tarz girişimleri şöyle savunur: "Eğer bir şeyin önemli olduğunu düşünüyorsanız, *onu ölçmeye çalışmalısınız.*"[3] (İtalik ilave edilmiştir.) Ancak bazıları da (şu sözleri ünlü olan Albert Einstein dahil: "Önemli olan her şey ölçülemez. Ölçülebilen her şey ise önemli değildir") bu fikre katılmaz.

Örneğin insanlara mutluluklarına on üzerinden puan vermelerini isteyip, sonra da A ve B ülkeleri için 6,3 ve 7,8 gibi ortalama mutluluk rakamları bulabiliriz. Ancak bu rakamlar 160 $ veya 85.380 $'lık kişi başına gelir rakamlarının yarısı kadar bile nesnel değildir ve gelir rakamlarının dahi neden tümüyle nesnel olmadıklarını da daha önce irdeledik.

Uyarlanabilir tercih ve sahte bilinç: Neden insanların mutlulukları hakkındaki değerlendirmelerine tamamen güvenemeyiz

Hepsinden önemlisi, insanların mutlulukları hakkındaki değerlendirmelerine güvenip güvenemeyeceğimiz tartışmalı bir konudur. İnsanların durumlarını dayanılır kılmak için durumlarını yeniden yorumladıkları çeşitli **uyarlanabilir tercihler** vardır. "Kedi uzanamadığı ciğere mundar dermiş," sözüyle anlatılmak istendiği gibi, elde edemediğiniz şeyin aslında o kadar da iyi olmadığına karar vermeniz, buna klasik bir örnektir.

Yine baskı altında tutulan, sömürülen veya ayrımcılığa uğrayan birçok insan mutlu olduklarını söyler; ve söyledikleri yalan da değildir. Hatta birçoğu yazgılarını düzeltecek de-

ğişikliklere bile karşı çıkar: Birçok Avrupalı kadın, yirminci yüzyılın başlarında kadınlara oy hakkı verilmesine *karşı çıkmıştır*. Hatta bazı insanlar adaletsizlik ve zulmü sürdürmede aktif bir rol bile oynayabilir; başka kölelere zulmedilmesinde başı çeken köleler ve *Zincirsiz* adlı filmde Samuel L. Jackson'ın canlandırdığı Stephen karakteri buna örnektir.

Bu insanlar mutlu olduklarını zannederler çünkü baskı kuranların/ayrımcılık yapanların değerlerini kabul etmişlerdir; "içselleştirme" bunun için kullanılan süslü bir kelimedir. Marksistler, bu vakalara **sahte bilinç** derler.

Matrix ve mutluluk araştırmalarının sınırları

Sahte bilincin mutluluk araştırmalarına poz vermesi sorunu en ustalıklı bir biçimde Wachowski kardeşlerin 1999 tarihli, akıllara durgunluk veren filmi *Matrix*'te anlatılmıştır. Filmde, Morpheus gibi, sahte bilinçle yaşamanın kabul edilemez olduğunu düşünen kişiler vardır. Cypher gibi diğerleri ise realitede tehlikeli ve zor bir direniş yaşamı sürdürmek yerine, sahte bir bilinç halinde yaşamayı tercih ederler. Ve biz kim oluyoruz da Cypher'ın seçiminin kesinlikle yanlış olduğunu söylüyoruz? Sonuçta insanlar kendilerini mutsuz hissedecek olduktan sonra Morpheus'un onları "kurtarmaya" ne hakkı var?

Sahte bilinç meselesi kesin bir çözümü olmayan, gerçekten zor bir sorundur. Anketler insanların mutlu olduğunu gösteriyor diye, eşitliğin olmadığı, acımasız bir toplumu onaylamamalıyız. Ancak eğer o baskı altındaki kadınlar ve açlık çeken topraksız köylüler eğer mutlu olduklarını düşünüyorlarsa, mutlu olmamaları gerektiğini söylemeye kimin hakkı var? Bu insanlara "hakikati" söyleyerek kendilerini mutsuz hissettirmeye insanların hakkı var mı? Bu soruların kolay yanıtları yok, fakat insanların hayatlarının nasıl olduğuna karar verme konusunda, "öznel" mutluluk anketlerine güvenemeyeceğimizi bize kesin olarak gösterirler.

Daha nesnel ölçümlerle yapılan mutluluk araştırmaları

Bu öznel mutluluk ölçümlerinin sınırlamaları dikkate alındığında, artık mutluluk araştırmalarının çoğu, öznel değerlendirmenin bir öğesiyle, daha çok nesnel ölçümü (örneğin gelir seviyesi, ortalama ömür) birleştiriyor.

Bu kategorideki iyi ve oldukça kapsamlı bir örnek de, 2011'de OECD'nin başlattığı Daha İyi Yaşam Endeksi projesidir. Bu endeks, gelir ve mesleklerden tutun da, toplum yaşamı ve iş-yaşam dengesine (ve bu göstergelerden her birinin de birden fazla öğesi vardır) kadar değişen on tane (tam olarak olmasa da) nesnel göstergeyle birlikte, insanların yaşamdan tatmin olmalarıyla ilgili öznel değerlendirmeleri göz önüne alıyor.

Daha çok öğeyi kapsayan bir mutluluk endeksi kavramsal açıdan daha savunulabilir olsa da, sayısal sonucunu savunmak daha zordur. Mutluluk endeksine yaşamımızın daha çok boyutunu katmaya çalıştıkça, miktarını belirlemenin imkânsız olmasa da çok zor olduğu daha çok boyutu dahil etmeye zorlanıyoruz. Sivil katılım ve OECD'deki toplum yaşamının niteliği, bunlara örnek olarak verilebilir. Dahası endeksteki öğe sayısı arttıkça, her öğeye bir ağırlık saptamak da zorlaşıyor. Şu da enteresan ki bu zorluğu fark eden OECD, Daha İyi Yaşam projesi internet sitesinde, farklı öğeler arasında ağırlıkları değiştirerek, kendi değerlendirmelerinize göre kendi endeksinizi yapmanıza olanak sağlıyor.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Mutluluk endeksi rakamları, ister tamamen öznel ister daha nesnel göstergelerle birleştirilmiş olsun, gerçekte kendi içlerinde anlamlı değildir. Farklı çeşitteki mutluluk endekslerini kolay kolay birbirleriyle kıyaslayamazsınız. Onlarla yapabileceğiniz tek mantıklı şey, bir endekse göre ülkeler için mutluluk seviyelerindeki değişimleri takip etmek veya daha az güvenilir olsa da, bir endekse göre ülkeleri derecelendirmektir.

Farklı mutluluk endeksleri çok farklı öğeleri kapsar. Sonuç olarak, endekse bağlı olarak aynı ülkenin sıralaması çok farklılık gösterebilir. Ancak bazı ülkeler (İskandinav ülkeleri –özellikle Danimarka–, Avustralya ve Kosta Rica) diğer ülkelere göre daha fazla endekste üst sıralarda yer alır. Bazı ülkeler (Meksika ve Filipinler vb.) öznel faktörlere daha fazla ağırlık verilen endekslerde daha iyidir ki bu da bu ülkelerin insanlarında "sahte bilincin" daha yüksek olduğunu akla getirir.

Sonuç Tespitleri: Neden Ekonomi Bilimindeki Rakamlar Asla Nesnel Olamaz

Ekonomi bilimindeki tanımlama ve ölçme uygulamaları fizik ve kimyadaki tanımlama ve ölçme uygulamaları kadar nesnel olamaz. Görünüşe göre en dolambaçsız olan hasıla ve gelir gibi ekonomik kavramlarla ilgili bir uygulama bile zorluklarla doludur. Birçok değerlendirme gereklidir (örneğin, ev işlerini hasıla istatistiklerine dahil etmeme kararı gibi çok sayıda teknik problem vardır) özellikle pazarlanmayan faaliyetlere ve SAGP düzeltmelerine değer isnadıyla bağlantılı olarak. Yoksul ülkelerde ise, veri kalitesiyle ilgili meseleler vardır; ham verileri toplamak ve işlemek, bu ülkelerin sahip olmadığı mali ve insani kaynakları gerektirir.

Rakamların doğruluğundan şüphe etmesek bile, özellikle de çoğu insanın yiyecek, su, giysi, barınak, temel sağlık hizmetleri ve temel eğitim gibi **temel ihtiyaçlarını** karşılayabildiği zengin ülkelerde, hasıla/girdi rakamlarının yaşam standartlarını doğru bir biçimde yansıttığını söylemek zordur. Ayrıca satın alma gücü, çalışma saatleri, yaşam standardının parasal olmayan yönleri, akılcı olmayan tüketici seçimleri (ister manipülasyon ister sürü davranışı sonucu olsun) ve konumsal mallardaki farklılıklar için ihtiyat payı vermek de gereklidir.

Mutluluk araştırmaları bu gereksinimleri bertaraf etmeye çalışır ancak onların kendi daha ciddi sorunları vardır: mut-

luluğun kendi doğasından kaynaklanan ölçülemezliği ve (özellikle sahte bilinç çeşitliliğiyle ilgili) uyarlanabilir tercihler sorunu.

Tüm bunlar ekonomi biliminde rakam kullanmamamız gerektiği anlamına *gelmez*. Anahtar rakamlar (hasıla seviyeleri, büyüme oranları, işsizlik oranları ve eşitsizlik ölçümleri) hakkında biraz bilgi sahibi olmadan, gerçek dünyadaki ekonomi hakkında bilinçli bir anlayışa sahip olmak mümkün değildir. Ancak bizim bu rakamları, her rakamın bize ne anlattığı ve anlatmadığına dair tam bir farkındalık içinde kullanmamız gerekir.

Daha Fazla Bilgi İçin

J. ALDRED *The Skeptical Economist: Revealing the Ethics Inside Economics* (Londra: Earthscan, 2009).

F. HIRSCH *Social Limits to Growth* (Londra: Routledge and Kegan Paul, 1978).

M. JERVEN *Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It* (Ithaca: Cornell University Press, 2013).

R. LAYARD *Happiness: Lessons from a New Science* (Londra: Allen Lane, 2005).

A. MADDISON *The World Economy: A Millennial Perspective* (Paris: OECD, 2001).

D. NAYYAR *Catch Up: Developing Countries in the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 2013).

J. STIGLITZ VDL. *Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (New York: The New Press, 2010).

Yedinci Bölüm

BAHÇENİZ NASIL BÜYÜR?

Üretim Dünyası

Ekvator Ginesi'nin kaderinin az tanınmak olduğunu söyleyebiliriz. Burası 700.000'in biraz üzerindeki nüfusuyla, Afrika anakarasındaki nüfus yönünden en küçük ülkedir. Toprak yönünden de aynı şekilde: Afrika'daki altıncı en küçük ülkedir.[1] Bu kadar küçük bir ülkeyi kim fark edecek? Üstüne üstlük, isimleri onunkine çok benzer olan en az beş ülke daha vardır: sadece yakınlarındaki Gine ve Guinea Bissau değil, ayrıca Pasifik'teki Papua Yeni Gine ile Güney Amerika'daki Guyana ve Fransız Guyana'sı.

Bununla birlikte, Ekvator Ginesi dünyadaki en az tanınan ülkelerden biri olsa da bunun nedeni çaba göstermemesi değildir. 2010 itibariyle, kişi başına düşen 20.703 $'lık GYİH'sıyla Afrika'nın en zengin ülkesidir. Son yıllarda, dünyadaki en hızlı büyüyen ekonomilerden biridir. 1995 ile 2010 arasında, GYİH'sı yılda yüzde 18,6 arttı ki bu rakam yılda yüzde 9,1'lik büyüme hızıyla uluslararası büyüme süper starı olan Çin'in oranından iki kat fazladır.

Doğrusunu isterseniz, bir ülke biraz ilgi çekmek için başka ne yapabilir? ABD'yi mi işgal etsin? Scarlett Johansson'ı başkan mı ilan etsin? Bütün ülkeyi pembeye mi boyasın? Dünya hakikaten adil değil.

Ekonomik Büyüme ve Ekonomik Kalkınma

Üretim becerilerinin gelişimi açısından ekonomik kalkınma

Eğer Ekvator Ginesi, Çin'den çok daha hızlı büyüyorsa neden sürekli olarak "Çin ekonomik mucizesini" duyduğumuz halde, "Ekvator Ginesi ekonomik mucizesini" duymadık?

Nedenlerden biri büyüklük farkıdır; çok başarılı olsalar bile çok küçük ülkelerin görmezden gelinmesi mümkündür. Ancak çoğu insanın Ekvator Ginesi'nin olağanüstü gelir artı-

şını ciddiye almamasının ana nedeni bunun beklenmedik bir kaynaktan gelmesidir. 1996'da çok büyük bir petrol rezervinin bulunması dışında ülkenin ekonomisine ilişkin değişen bir şey olmadı. Petrol olmasa, ülke yine eskiden olduğu gibi dünyanın en yoksul ülkelerinden biri haline gelirdi, çünkü petrol dışında fazla bir şey üretemiyor.[2]

Petrol, mineral ve tarım ürünleri gibi doğal kaynaklara dayalı bütün büyüme deneyimlerinin Ekvator Ginesi'ninkine benzer olduğunu iddia etmiyorum. On dokuzuncu yüzyılda, ABD'deki ekonomik büyüme tarım ürünleri ve mineraller gibi bol miktardaki doğal kaynaklardan muazzam ölçüde yararlanmıştır. Dünyadaki en bol orman kaynaklarından birine sahip olma konumundan istifade eden Finlandiya, yirminci yüzyılda büyük ölçüde tomruk ihracatına bel bağlamıştı. Avustralya'nın büyümesi halen ciddi ölçüde mineral ihracatına dayalıdır.

Ekvator Ginesi'ni diğer ülkelerden farklı kılan şey ise büyümesinin, üretim becerisindeki bir artış sayesinde gerçekleşmemiş olmasıdır. Buna verilebilecek en iyi zıt örnek ABD'dir.[3] On dokuzuncu yüzyıl sonlarında, ABD dünyanın en güçlü sanayi devleti olma yolunda hızla ilerlemesinin yanı sıra, dünyadaki neredeyse bütün ticari minerallerin de ana üreticisi konumundaydı. Ancak bu statüye kavuşmasının tek nedeni birçok mineral rezervine sahip olması değildi. Büyük oranda, minerallerin yerini belirleme, çıkarma ve etkin bir biçimde işleme becerilerini geliştirmiş olmasıydı; on dokuzuncu yüzyılın ortalarına dek ABD herhangi bir mineralin ana üreticisi değildi. Ekvator Ginesi ise petrolden başka bir şey pek üretemez, kendi petrolünü üretme becerisine bile sahip değildir; petrolünün tümünü Amerikan petrol şirketleri çıkarır.

Ekstrem bir örnek olsa da, Ekvator Ginesi'nin deneyimi ekonomik büyümenin, yani ekonomideki hasıla (veya gelirdeki) artışının **ekonomik kalkınma** ile aynı şey olmadığını gösterir.

Ekonomik kalkınmanın genel olarak mutabık kalınmış bir tanımı yoktur. Ancak ben onu, bir ekonominin üretim becerilerindeki artışa dayalı ekonomik büyüme süreci olarak tanımlıyorum: üretim faaliyetlerini örgütleme ve daha önemlisi, *dönüştürme* becerileri.

Üretim becerileri az olan bir ekonomi ürettiklerinin değerinden bile emin olmayabilir

Bir ekonominin üretim becerileri az olduğunda ve doğal kaynaklara veya ucuz işgücüyle yapılan ürünlere (örneğin ucuz tişörtler) bel bağladığında, tek sorun gelirinin düşük olması değildir. Uzun vadede, ürettiklerinin o andaki kadar değerli olup olmayacağından bile emin olamaz.

Meslekleri silip süpüren makineler ekonomik kalkınmada o kadar yenilenen bir temadır ki tekrar irdelememize gerek yok. Bugün sadece ismi kalmış dokumacı, demirci, tekerlekçi gibi meslekleri düşünmemiz yeter.

Daha da önemlisi, üst düzey üretim becerileri olan ülkelerin doğal kaynakların yerine geçebilecek şeyleri bile geliştirebilmesi, bu kaynakların ihracatına bel bağlayan ülkelerin gelirlerinin büyük ölçüde azalmasına yol açıyor. Almanya ve Britanya on dokuzuncu yüzyılın ortalarında doğal kimyasalları sentezlemek için teknolojiler geliştirdikten sonra, bazı ülkelerin gelirlerinde çarpıcı düşüşler oldu. Guatemala, alizarin kırmızısının yapay boyası icat edilene dek, papa ve Avrupa'daki kraliyet ailelerinin cüppeleri için tercih ettikleri kırmızı boya koşnilin ana üreticisi olarak çok para kazanırdı. Yirminci yüzyılın başında, o sıralar Şili'nin ana ihracat maddesi olan güherçilenin (nitrat) yerine geçecek kimyasal maddeleri imal etmek için Haber–Bosch prosesi geliştirildiğinde, ülke yıllar sürecek bir krize girdi.

Ekonomik kalkınmanın temelini teknolojideki değişiklikler oluşturur

Çok da uzun olmayan bir süre önce, birileri aynı anda bin atı idare etse, cebinde yüzlerce kitap taşısa, alevsiz yoğun ısı

üretse, binlerce litre deniz suyunu içme suyuna dönüştürse veya taştan kıyafetler yapsa, insanlar ona büyücü derlerdi. Ortaçağdaki cadı yakan insanlardan söz *etmiyorum*. Dünyanın günümüzdekinden tamamen farklı olmadığı yirminci yüzyılın başlarında bile, bütün bu saydıklarımız olanaksız kabul edilirdi. Günümüzde bu işler birçok ülkede rutin bir şekilde yapılır. Çoğu insanın bilmediği sonuncu hariç, çoğunu tahmin etmişsinizdir; sonuncusu Kuzey Kore'de yapılan bir işlemdir, bu işlemle kireçtaşından vinalon ya da vinilon adlı sentetik bir elyaf elde edilir.*

Tüm bu "sihirli" gelişmelerin gerçekleşebilmelerinin tek nedeni, sürekli olarak daha iyi teknolojiler, yani daha iyi makine ve kimyasal işlemler icat etmemizdir. Abraham Darby'nin çelik yapımındaki kok eritme tekniği ve John Kay'in on sekizinci yüzyılın başındaki tekstil dokuması için atkı mekiği icatlarıyla başlamak üzere, sonsuz bir teknoloji zincirinin ortaya çıkmasıyla dünya değişti. Bunların bir kısmını Üçüncü Bölüm'de ele aldık. Buhar makinesi, içten yanmalı motor, elektrik, organik kimya, çelik gemi, (telli ve telsiz) telgraf, uçak, bilgisayar, nükleer fisyon, yarıiletkenler ve fiber-optik en önemli örneklerdir. Günümüzde ise genetik mühendisliği, yenilenebilir enerji, "ileri" malzemeler (örneğin grafen) ve nano-teknolojiler dünyayı yeniden dönüştürmek üzere ortaya çıkıyorlar.

Sanayi devriminin ilk zamanlarında, yeni teknolojileri çoğu kez vizyonerler geliştirirdi. Sonuç olarak, on dokuzuncu yüzyılın sonları ve yirminci yüzyılın başlarına dek, birçok teknoloji, mucidinin adıyla bilinirdi (Kay atkı mekiği, Watt buharlı makinesi, Haber-Bosch prosesi vs.).

On dokuzuncu yüzyılın sonlarından itibaren, teknolojilerin giderek karmaşıklaşmasıyla birlikte, bireyler tarafından

---

* Her ihtimale karşı, diğerlerini de açıklayalım: 1.000 beygir gücünden fazla motor gücü olan çok güçlü spor arabalar, bir USB flaş disk veya e-okuyucu; nükleer santral ve tuz giderme tesisi.

icat edilen teknolojiler de giderek azaldı. Şirketler AR-GE'yle laboratuvarlarında yeni teknolojiler üretmek için becerilerini geliştirmeye başladı. Bu sıralarda, devletler de, ya kamu araştırma laboratuvarları (özellikle tarımda) tesis ederek ya da özel sektör AR-GE faaliyetlerine mali destek sağlayarak aktif bir biçimde yeni teknolojiler geliştirilmesine yatırım yapmaya başladı.

Günümüzde teknolojik gelişmeler bireylere gelen ilhamın değil, üretici şirketlerin içinde ve dışındaki organize ve kolektif çabaların sonucu meydana gelir. Bugünlerde çok az teknolojinin mucidinin ismini taşıması icat sürecinin kolektif hale geldiğinin bir ispatıdır.

Teknolojiler hikâyenin tümünü anlatmaz: iş organizasyonunun önemi

Üretim becerilerindeki artışların tümü, dar anlamdaki teknolojik gelişmelerden, yani makine ve kimyasallardan kaynaklanmaz. Birçoğu, organizasyon becerilerindeki (veya yönetim tekniklerindeki de diyebiliriz) iyileştirmeler sayesinde olur.

On dokuzuncu yüzyılın başlarında, fabrika verimliliği işçilerin üretim sürecindeki görev yerlerine, görev sıralarına uygun şekilde dizilmeleriyle daha da artırıldı. **Montaj hattı** doğdu. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında, montaj hattı bir taşıyıcı bandın üzerine yerleştirildi. **Hareketli montaj hattı**, sermaye sahiplerinin, sadece taşıyıcı bandın hızını artırarak işin hızını artırmalarını mümkün kıldı.

Sürekli montaj hattının temel olarak kimin hangi hızda ne yapacağını belirlediği otomobil sanayi gibi sanayilerin dışında, iş akışının tasarımındaki (makinelerin farklı şekillerde nasıl düzenlenebileceği, hangi işçilere hangi görevlerin verileceği, parçaların ve yarı mamullerin nerede depolanacakları gibi) ilerlemeler, verimlilik artışında önemli bir rol oynamıştır. Bu gibi şeyler ekonomistlerce kanıksanmıştır fakat aslın-

da, özellikle de gelişmekte olan ülkelerde, halen bütün üreticilerin hatasız yaptıkları şeyler değildir.

Fordizm'in yani seri üretim sisteminin yükselişi

İş akışını daha etkin bir biçimde organize etmeye ilaveten, işçileri de daha etkin kılmaya yönelik birtakım girişimler yapıldı. Bunların içinde en önemlisi, Amerikalı bir mühendis ve daha sonra yönetim gurusu olan Frederick Winslow Taylor'ın (1856–1915) adını alan **Taylorizm** idi. Taylor üretim sürecinin mümkün olan en basit görevlere bölünmesi gerektiğini ve işçilere, bu görevleri, iş sürecinin bilimsel analizleriyle tespit edilmiş en etkin yöntemlerle yerine getirmelerinin öğretilmesi gerektiğini öne sürdü. Bu nedenle bu yöntem **bilimsel işletmecilik** olarak da bilinir.

Hareketli montaj hattı ile Taylorcu prensibin birleştirilmesinin sonucunda, yirminci yüzyılın ilk yıllarında **seri üretim sistemi** doğdu. Buna genellikle *Fordizm* denir çünkü ilk kez 1908'de Henry Ford tarafından Ford T modelinin üretildiği araba fabrikasında geliştirildi; ancak söylendiği gibi "icat" edilmedi. Buradaki fikir, standart parçalar, özel makineler ve bir hareketli montaj hattının kullanılmasıyla standart ürünlerden çok miktarda üreterek üretim maliyetlerinin düşürülmesinin mümkün olduğudur. Bu sayede işçilerin de yerlerinin değiştirilmeleri ve dolayısıyla kontrol edilmeleri de daha kolay olacak, çünkü standartlaştırılmış görevleri yerine getiren işçilerin de nispeten çok az beceriye sahip olmaları yeterli olacaktı.

Ford, işçilerin yerlerinin daha kolay değiştirilmesine olanak sağlayan yöntemler uygulasa da, işçilerine iyi ücretler verdi çünkü üretilen çok sayıdaki "seri" ürünleri satın alabilecek doğru düzgün gelirleri olan birçok insanın yer aldığı bir "seri" piyasa olmazsa, kendi üretim yönteminin bir işe yaramayacağını anlamıştı. Seri üretim sistemi İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ABD ile Avrupa'da geniş ölçüde benim-

sendiğinde, yükselen ücretler piyasaları genişletti, piyasalar da daha yüksek hacimde üretim yapılmasını mümkün kıldı ve böylece **sabit maliyetlerin** (üretim tesislerinin kurulmasına yarayan) daha büyük bir üretim hacmine yayılmasıyla verimlilik daha da arttı.

Seri üretim sistemi o kadar etkiliydi ki Sovyetler Birliği'nin bile ilgisini çekti. Başlangıçta, aşikâr "işçi karşıtı" özellikleri nedeniyle, uygulanması konusunda yoğun bir tartışma vardı. Bu yöntem, işi basitleştirip tekrarlı hale getirerek işin gerçek değerini yok ederken, işçinin **iş süreci** üzerindeki kontrolünü de çok büyük ölçüde azaltır; standartlaştırılmış görevler işçilerin izlenmesini kolaylaştırırken iş yoğunluğu, montaj hattı hızlandırılarak kolayca artırılabilir. Sonunda, sistemin etkinliği galip gelince Sovyet planlamacıları sistemi ithal etmeye karar verdi.

Seri üretim sisteminde yapılan değişiklikler: yalın üretim sistemi

Seri üretim sistemi, icadından bir yüzyıl sonra dahi, halen imalat sistemimizin belkemiğini oluşturmaktadır. Ancak 1980'lerden itibaren, ilk kez Japonya'da geliştirilen ve **yalın imalat sistemi** adı verilen bir sistemle başka bir seviyeye taşınmıştır.

En ünlü uygulamasını Toyota'nın yaptığı bu sistemde parçaların üretim için "tam zamanında" teslim edilmeleri sayesinde envanter maliyetleri ortadan kaldırılır. Teslim ettikleri parçaların kalitesini artırmak için tedarikçilerle birlikte çalışarak ("sıfır hata hareketi" denir) Fordist fabrikaları bezdirmiş olan, montaj hattının sonundaki yeniden işleme ve ince ayar ihtiyacını muazzam ölçüde azaltır. Ayrıca farklı modeller arasında hızlı değişimlere olanak sağlayan (örneğin boyaların hızlı bir şekilde değiştirilmesi) ve dolayısıyla Fordist sisteme göre çok daha büyük çeşitlilikte ürünler sunabilen makineler kullanır.

Fordist sistemin aksine, Toyota sistemi işçileri kendi aralarında değiştirilebilir parçalar gibi ele almaz. İşçileri çok

sayıda beceriyle donatır, iş düzenlemelerinde karar alma ve küçük teknolojik iyileştirmeler önerme konusunda birçok inisiyatif sahibi olmalarına olanak sağlar. Dolayısıyla ortaya çıkan iyileşmelerin, kalitenin önemli olduğu sanayilerde Japonların teknoloji üstünlüklerini tesis etmelerinde çok önemli olduğuna inanılır.

Firma seviyesinin ötesindeki üretim becerileri de önemlidir

Firma seviyesinde teknolojilerin ve organizasyon becerilerinin iyileştirilmeleri önemli olsa da, bir ekonominin üretim becerilerini belirleyen yalnızca bunlar değildir.

Bir ekonominin üretim becerileri aynı zamanda üretimi kolaylaştırma ve verimliliği iyileştirmede etkili olan (devlet, üniversiteler, araştırma kurumları veya eğitim kurumları gibi) girişim dışı aktörleri de içerir. Bu aktörler bunu üretim girdilerini sağlayarak yerine getirir: altyapı (yollar, fiber optik şebeke vb. gibi), yeni teknoloji fikirleri ve kalifiye işçiler.

Ekonomi çapındaki üretim becerileri de ekonomik kurumların etkililiğiyle belirlenir. Tüzel mülkiyet ve finansal işlem kurumları da verimliliği artırıcı makineler, işçi eğitimi ve AR-GE'ye yapılacak uzun vadeli yatırımlar için teşvikleri belirler. Yine önemli olan başka kurumlar da, ekonomik aktörlerin risk alma ve değişimi kabul etme istekliliklerini etkileyen, iflas yasası ve refah devleti gibi Üçüncü Bölüm'de ele aldığımız kurumlardır. Sosyal açıdan verimli işbirliğini teşvik eden kurumlar da önemlidir; bunlara örnek olarak, ortak ihracat pazarlamasını destekleyen sanayi kurumları veya küçük çiftlikler ya da küçük firmalar için AR-GE sağlayan devlet araştırma kurumları verilebilir.

Diğer ilişkili kurumlar da, farklı ekonomik aktörler (devlet, iş dünyası, birlikler, yoksulluk eylem grupları veya tüketici bekçi grupları gibi STÖ'ler –sivil toplum örgütleri–, üniversiteler ve diğer eğitim kurumları) arasındaki diyalogun etkililiğini belirleyen kurumlardır. Örnekler devlet-iş dünya-

sı diyalogunun, devlet-STÖ dayanışmasının, işveren-sendika görüşmelerinin ve sanayi-üniversite işbirliğinin resmi ve resmi olmayan kanallarını içerir.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Büyüme oranlarının toplam mı yoksa kişi başı mı olduğunu kontrol etmemek perspektifinizi çarpıtabilir

Büyüme oranı rakamlarıyla karşılaştığınızda, toplam mı yoksa kişi başı mı olduğunu kontrol etmeniz gerekir. Bu çok bariz bir şey gibi görünebilir ama bunu yapmadığınızda oldukça çarpık bir dünya görüşü elde edersiniz.

Eğer tek bir ekonominin büyüme performansını, nispeten kısa bir dönem için, diyelim altı ay veya bir yıl için izliyorsanız, kişi başı değil de toplam büyüme oranını kullanmanız çok önemli olmayabilir. Ancak nispeten uzun bir dönem için farklı ekonomileri kıyaslıyorsanız, kişi başı büyüme oranlarını kullanmanız önemlidir. 2000 ile 2010 arasında, GSYİH, ABD'de yüzde 1,6 ve Almanya'da yüzde 1 arttı. Bu rakamları göz önüne aldığınızda, ABD'nin Almanya'dan önemli ölçüde daha başarılı olduğunu düşünebilirsiniz. Gelgelelim, aynı dönemde nüfusun büyüme oranı ABD'de yüzde 0,9 ve Almanya'da yüzde –0,1 idi. Bu da, Almanya'nın aslında kişi başı büyüme oranı yönünden daha başarılı olduğu anlamına gelir; Almanya'nın yılda yüzde 1,1'lik büyüme oranına karşılık ABD'inki yüzde 0,7'dir.[4]

Neden yüzde 6'lık bir büyüme oranı "mucizedir"?

Teoride ekonomik büyümenin üst sınırı yoktur. Uygulamada ise bu hiç de kolay değildir.

Üçüncü Bölüm'de, kişi başı yıllık büyüme oranının, on sekizinci yüzyılın sonuna dek her ülkede sıfıra yakın olduğunu görmüştük. Sanayi Devrimi yılda yaklaşık yüzde 1'lik, "Kapitalizmin Altın Çağı" da yılda yüzde 3-4'lük bir artışa tanık

oldu. Doğu Asya ekonomileri de otuz kırk yıllık "mucize" dönemleri sırasında tecrübe ettikleri büyüme zirvelerinde yılda yüzde 8-10'luk büyüme oranları görmüşlerdir.

Sonuçta, yaklaşık hesaba göre, kişi başına yüzde 3'ün yukarısındaki büyüme oranı iyiyken, yüzde 6'nın üzerindeki bir şey "mucize" topraklarına girer. Uzun vadedeyse (diyelim on yıldan fazla) yüzden 10'un üzerinde bir büyüme ya Ekvator Ginesi vakasında olduğu gibi beklenmedik bir kaynak ya da son on beş yılda Bosna Hersek'te olduğu gibi, savaşın yaralarını sarma sayesinde mümkün olabilir.

Bileşik oranların gücü

Kullandığımız büyüme oranları **bileşik oranlardır** (veya üstel oranlar), yani her yılın hasıla artışı (veya üç aylık ya da hangi dönem ölçümü geçerliyse) mevcut hasılaya ilave edilir. Eğer 100 milyar dolarlık bir ekonomi, on yılda ortalama yüzde 10'luk bir hızla büyüyorsa, bu onun hasılasının her yıl 10 milyar dolar arttığı ve on yıl sonra ekonominin büyüklüğünün 200 milyar dolara ulaşacağı anlamına *gelmez.* Birinci yıldaki yüzde 10'luk büyüme oranı, hasılayı 110 milyar dolara çıkarır, ancak ikinci yılın yüzde 10'luk büyüme oranı, 100 milyar dolar değil 110 milyar dolar üzerinden hesaplanır; böylece ikinci yılın sonundaki nihai hasıla 120 milyar dolar değil, 121 milyar dolar olur. Bu şekilde devam ettiğimizde, on yıllık dönemin sonunda, ekonomi 200 milyar dolara değil 259 milyar dolara ulaşacaktır.

Bileşik oran kullanımı, büyüme oranlarında nispeten küçük olarak görülebilecek bir farkın, eğer yeterince uzun bir süre devam ederse büyük bir açık yaratabileceği anlamına gelir. Eğer bir ülke yılda yüzde 3 büyürken bir diğeri de yüzde 6 büyüyorsa, o kadar önemli değildir. Ancak bu fark kırk yıl boyunca devam ederse, daha hızlı büyüyen ekonomi 10,3 kat zenginleşirken, daha yavaş büyüyen ülke ise gelirini sadece yüzde 3,3 kat artırmış olacaktır. Bu iki ülkenin vatandaşları

bunun farkına varmadan önce bambaşka konfor ve fırsat seviyelerindeki dünyalarda yaşıyor olacaklardır.

Günümüzün büyüme oranına dayalı, geleceği planlamanızı sağlayan yaklaşık bir hesap yararlıdır. Eğer elinizde bir ülkenin büyüme oranı varsa ve ekonomisinin büyüklüğünün iki katına çıkmasının ne kadar zaman alacağını bilmek istiyorsanız, yetmişi büyüme oranına bölün. Böylece bir ülke yılda yüzde 1'lik hızla büyüyorsa, hasılasının iki katına çıkması yetmiş yıl sürerken, başka bir yerde yılda yüzde 6'yla büyüyen bir ekonominin iki katına çıkması on bir, on iki yıl sürecektir.

Ekonomik büyümenin aksine, ekonomik kalkınma tek bir göstergeyle ölçülemez

Altıncı Bölüm'de, hasıla rakamının dahi tamamen nesnel olmayabileceğini gördük. Ancak hasıla istatistikleri göz önüne alındığında, büyüme oranını hesaplamak basittir. Ancak üretim becerilerindeki artış olarak tanımlanan ekonomik kalkınmayı ölçmemize olanak sağlayan tek bir rakam yoktur.

UNIDO (Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü), OECD, Dünya Bankası ve Dünya Ekonomik Forumu dahil uluslararası örgütler tarafından (farklı isimler altında) yayımlanan birçok farklı üretim beceri endeksi vardır. Bu endeksler, bir ülkenin üretim becerilerinin farklı yönlerini gösterdikleri düşünülen onlarca farklı göstergeden oluşur. En çok dahil edilen göstergeler üretim yapısı (örneğin, yüksek teknoloji sanayilerinin toplam imalat hasılasındaki payı), altyapı (örneğin, kişi başına internet kullanım miktarı), beceriler (örneğin, üniversite mezunu işçilerin oranı) ve yenileşme faaliyetleriyle (örneğin, GSYİH'sındaki AR-GE harcamaları veya kişi başına düşen patent sayısı) ilgili olanlardır.

Bununla beraber, bu kadar farklı öğelerden oluşan endeksleri yorumlamak zordur. Bu nedenle, profesyonel bir ekonomist değilseniz, yorumlaması daha kolay olan, daha

basit göstergelerle işiniz daha kolay olur. Aşağıda iki tanesinden söz edeceğim.

Bir ülkenin GSYİH'sındaki yatırım payı nasıl gelişmekte olduğunun önemli bir göstergesidir

Kullanılmaları için, teknolojilerin çoğunun **sabit sermayeye**, yani makine ve yapılara (bina, demiryolu gibi) dahil edilmeleri gerekir. Öyle ki teknik olarak gayri safi sabit sermaye oluşumu (GSSSO)* olarak bilinen sabit sermayedeki yüksek yatırım olmadan, bir ekonomi üretim potansiyelini çok fazla geliştiremez. Dolayısıyla, **yatırım oranı** (GSSSO/GSYİH) gelişim potansiyelinin iyi bir göstergesidir. Gerçekte, bir ülkenin yatırım oranı ile ekonomik büyüme oranı arasındaki pozitif ilişki, ekonomi bilimindeki çok az tartışmasız ilişkiden biridir.

Genel olarak dünya için, yatırım oranı yaklaşık yüzde 20-22'dir. Ancak ülkeler arasında muazzam bir farklılık vardır. Çin'in payı son birkaç yıldır şaşırtıcı bir biçimde yüzde 45'te duruyor. Diğer uçta ise, Orta Afrika Cumhuriyeti veya Demokratik Kongo Cumhuriyeti gibi ülkelerde, yatırım oranı her ne kadar genellikle yüzde 10 civarında olsa da, bazı yıllarda yüzde 2 gibi düşük bir rakam olabiliyor.

Hiçbir ekonomi GSYİH'sının en az yüzde 25'iyle yatırım yapmadan belli bir zamanda "mucize" büyüme oranlarını (yani, kişi başına yılda yüzde 6'nın üzerinde) başaramamıştır. Böyle bir büyümenin zirvelerinde, ülkeler GSYİH'larının en az yüzde 30'uyla yatırım yaparlar. Japonya'da 1960'ların sonlarında ve 1970'lerin başlarında yatırım oranı yüzde 35'in üzerine çıktı. Çin'in 1980'lerden bu yana devam eden "mucize" büyüme dönemi sırasında, yatırım oranı yüzde 30 ve üzeridir ve son on yılda yüzde 40'ın üzerine çıkmıştır.

---

* Buradaki "brüt" terimi, Altıncı Bölüm'de açıklandığı gibi, sermaye yıpranmasını saymadığımız anlamına gelir.

Bu, yüksek yatırım oranının mutlaka iyi bir şey olduğu anlamına gelmez. Yatırım, tanımı itibariyle, sırf gelecekte daha yüksek bir tüketimi başarmak umuduyla, bugünün tüketimini ve dolayısıyla yaşam standartlarını feda eder. Bu yüzden çok fazla yatırım diye bir şey olabilir, her ne kadar çok fazla ifadesi bugünün gelirine karşı geleceğinizin gelirine ne kadar değer verdiğinize bağlı olsa da (bu *zaman tercihi* olarak bilinir). Yine de yatırım oranı (ve zaman içindeki gelişimi) bir ülkenin üretim becerilerinin ve dolayısıyla ekonomisinin ne kadar geliştiğinin tek en iyi göstergesidir.

AR-GE rakamı zengin ülkeler için iyi bir göstergedir

Bir ülkenin ekonomik gelişmesinin, özellikle de yüksek gelir seviyelerindeki ülkeler için, basit fakat kılavuz niteliğindeki bir göstergesi de GSYİH'sının bir oranı olarak AR-GE harcamaları ve zaman içindeki gelişimleridir.[5]

Zengin ülkeler yoksul ülkelere göre, GSYİH'larının daha büyük bir bölümünü AR-GE'ye harcarlar. OECD ortalaması yüzde 2,3'tür, buradaki birkaç ülke GSYİH'larının yüzde 3'ünden fazlasını AR-GE'ye harcar.* Finlandiya ve Güney Kore listenin başında yer alır. Bu iki ülkenin son yirmi, otuz yılda AR-GE/GSYİH'larını çok hızlı artırmış ve yüksek teknolojili sanayilerde gelişme göstermiş olmaları özellikle etkileyicidir.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu, hemen hemen hiç AR-GE yapmazlar. Bu oran Endonezya'da yüzde 0,1, Kolombiya'da yüzde 0,2 ve Kenya'da yüzde 0,5'dir. Çin'in oranı 2009'da yüzde 1,5'ta duruyordu fakat hızla yükselme eğilimindedir, bu da ülkenin yeni teknolojiler üretmek için becerilerini hızla geliştirdiğini gösteriyor.[6]

---

* 2010 itibariyle, Finlandiya GSYİH'sının yüzde 3,9'unu, Güney Kore de yine ona yakın bir oran olan yüzde 3,7'sini AR-GE'ye harcadı. İsveç (yüzde 3,4), Japonya (yüzde 3,3), Danimarka (yüzde 3,1), İsviçre (yüzde 3), ABD (yüzde 2,9) ve Almanya (yüzde 2,8) GSYİH'larının yüksek bir oranlarını AR-GE'ye harcayan diğer ekonomilerdir.

Sanayileşme ve Sanayisizleşme

Teorik olarak, tarım ve hizmet sektörü dahil, herhangi bir ekonomik faaliyetteki üretim becerilerimizi artırarak ekonomik kalkınmayı başarabiliriz. Uygulamada ise çok büyük çoğunlukla ekonomik kalkınma sanayileşme veya daha açık ifade edecek olursak, imalat sektörünün gelişmesiyle sağlanır.* Albert Einstein şu sözlerinde kesinlikle haklıydı: "Teori ve uygulama, teoride aynıdır. Uygulamada değildir."

Mekanizasyon ve kimyasal işlemler imalat verimliliğini artırmayı kolaylaştırır

İmalatın verimliliğini artırmak tarım ve hizmet sektörü gibi diğer ekonomik faaliyetlere göre çok daha kolaydır. İmalat faaliyetleri, yapıları itibariyle çok daha az sınırlıdır ve mekanizasyon ve kimyasal işlemlere çok daha elverişlidir.

Zirai verimlilik, toprak büyüklüğü, iklim ve toprağın niteliği gibi fiziksel çevre öğelerine çok bağlıdır. Ayrıca zamana da çok bağlıdır. Tüm bu doğal sınırlamaların üstesinden gelebilmek için sulama, seçici üretim ve hatta genetik mühendisliği gibi etkileyici yöntemler geliştirilmiştir fakat bunların belli bir sınırı vardır. Hiç kimse buğdayı altı ay yerine altı dakikada yetiştirmenin bir yolunu bulamamıştır ki eğer son iki yüz elli yılda buğday endüstrisindeki verimlilik iğne yapımındaki kadar hızlı gelişmiş olsaydı olması gereken yaklaşık süre buydu.

Yapıları itibariyle hizmet faaliyetlerinin birçoğu verimlilikteki artışlardan etkilenmez. Bazı durumlarda bizzat verimlilikteki artış ürünün kendisini yok edecektir; bir yaylı çalgılar dörtlüsü yirmi yedi dakikalık bir parçayı dokuz da-

---

* Sanayi imalatın yanı sıra madencilik, elektrik üretimi ve gaz iletimi gibi şeyleri de kapsar. Kimi zaman istatistikler, sadece "imalat" değil bir bütün olarak "sanayi" için vardır.

kikada çalarak verimliliğini üç katına çıkaramaz. Diğer bazı hizmetlerde de belirgin bir şekilde daha yüksek olan verimlilik ürünün değerini düşürerek sağlanabilir. ABD ve İngiltere gibi ülkelerde perakende hizmet verimliliğindeki birçok artış, perakende hizmetin kalitesini düşürerek (satış görevlilerinin sayısını azaltarak, süpermarketi daha uzağa inşa ederek, teslimat süresini uzatarak) elde edilmiştir. 2008'deki küresel mali kriz de göstermiştir ki yakın zaman içerisinde finans sektöründe yaşanan verimlilik artışının çoğu, ürünlerin kalitesinin düşürülmesiyle (yani aşırı derecede karmaşık, daha riskli ve hatta hileli ürünlerin yapılmasıyla) elde edilmiştir.

Ekonominin "öğrenim merkezi"

Kapitalizmin "öğrenim merkezi" imalat sektörü olmuştur. **Sermaye mallarını** (makineler, nakliye gereçleri gibi) tedarik ederek, yüksek üretim becerilerini ekonominin diğer sektörlerine, yani **tüketim mallarını** (çamaşır makinesi, kahvaltı gevreği vs.) üreten imalat sektörüne, tarım sektörüne ve hizmet sektörüne de yaymışlardır.

İmalat sektöründeki birçok örgütsel yenilik, diğer sektörlere, özellikle de hizmet sektörüne transfer edilmiş ve onların verimliliklerini artırmıştır. McDonald's gibi ayaküstü yemek restoranları "fabrika" tekniklerini kullanarak yemek pişirmeyi bir montaj işine dönüştürür. Hatta bazıları yemekleri, kaiten-zushi restoranlarında olduğu gibi (Britanya'daki Yo! Sushi'dir) taşıyıcı bantta iletir. Büyük perakende zincirleri (ister süpermarketler ister giyim dükkanı zincirleri ister internet perakendecileri olsun) imalat sektöründe geliştirilmiş modern envanter yönetim tekniklerini uygularlar.

Verimlilik; tarım sektöründe dahi, bilgisayar kontrollü besleme gibi imalat tarzı organizasyon bilgilerinin uygulanması sayesinde, Hollanda gibi (ABD ve Fransa'dan sonra, dünyadaki üçüncü büyük tarım ihracatçısı) bazı ülkelerde artmıştır.

Sanayi sonrası toplum yükselişe mi geçti?

Son zamanlarda, artık **sanayi sonrası toplum** çağına girdiğimizden dolayı, imalat sektörünün artık o kadar önemli olmadığını öne sürmek moda olmuştur.

Sanayileşmenin ilk günlerinde birçok insan imalat sektörünün büyümeye devam edeceğini sandı. Ve uzun bir süre de durum öyle olacak gibi görünüyordu. Hem hasıladaki hem istihdamdaki imalat payı birçok ülkede neredeyse sürekli olarak yükseliyordu. Gelgelelim, 1960'lardan itibaren, bazı ülkelerde **sanayisizleşme** başladı; hem hasıla hem de istihdamdaki imalat payında düşüş yaşanırken buna karşılık hizmet sektörünün payında bir artış oldu. Bu da sanayi sonrası toplum tartışmalarına yol açtı. Birçok ekonomist, gelir artışıyla birlikte, dışarıda yemek ve yabancı ülkelerde tatil yapmak gibi hizmetlere olan talebimizin mamul mallara olan talebimizi göreli olarak geçmeye başladığını öne sürdü. Mamul mallara olan talepteki düşüş imalatın rolünü daha da küçültüyordu; bunun yansıması hasıla ve istihdam paylarında imalatın göreli olarak azalmasıydı.

Bu görüş 1990'larda, internetin icadı ve "bilgi ekonomisinin" sözde yükselişiyle birlikte hız kazandı. Birçok kişi artık mallar yerine bilgi üretme becerisinin kritik önem taşıdığını ve finans ve yönetim danışmanlığı gibi yüksek değerli bilgi tabanlı hizmetlerin artık sanayisizleşmeyi deneyimlemekte olan zengin ülkelerde önde gelen sektörler olacaklarını öne sürdü. İmalat sanayii (yani "mal mülk" sanayii) Çin gibi ucuz işgücüne sahip, gelişmekte olan ülkelere kaydırılabilecek ikinci sınıf bir faaliyet gibi görüldü.

Daha yakın zamanlarda ise bazı gelişmekte olan ülkeler bile sanayi sonrası ekonomi söylemini benimsediler. Ve onun yükselişiyle birlikte, iyi kötü sanayileşmeyi atlayıp hizmet sektörüyle zenginleşebileceklerine inanmaya başladılar. Yazılım, muhasebecilik ve tıbbi tarama okuması gibi hizmetlerin ihracatında gösterdiği başarı sayesinde "dünya-

nın ofisi" Hindistan'a, "dünyanın atölyesi" (ilk olarak Sanayi Devrimi'nden sonra Britanya'ya verilmiş bir unvan) Çin'e güveniyorlar.

Sanayisizleşme daha az imalat ürünü ürettiğimiz anlamına gelmez

Önemli politika yapıcılar dahil birçok insanın aklını çelmiş olsa da sanayi sonrası toplum söylemi oldukça yanıltıcıdır. Birçok zengin ülke gerçekten istihdam yönünden "sanayi sonrası" veya "sanayisizleşmiş" hale gelmiştir; bu ülkelerdeki fabrikalarda işgücü oranı dükkân ve ofislerdekine göre azalmaktadır. Hepsinde olmasa bile çoğunda buna hasıladaki imalat payının düşüşü de eşlik etmektedir.

Ancak bu illa söz konusu ülkelerin, mutlak verilere göre daha az mamul mal üretmekte oldukları anlamına gelmez. Bu görünürdeki düşüşün nedeni, büyük ölçüde, hizmetlerin fiyatlarına kıyasla mamul malların fiyatlarının düşmesidir. Bu, üretimlerindeki verimlilik artışının hızlanması sayesinde gerçekleşmiştir. Saç kesimi veya dışarıda yemek maliyetlerine kıyasla, bilgisayar ve cep telefonlarının ne kadar ucuzladığını (kaliteyi sabit tutarak) bir düşünün. Bu göreceli fiyat etkisi dikkate alındığında ve farklı sektörlerin payları **cari fiyatlara** kıyasla **sabit fiyatlarda** yeniden hesaplandığında (yani başlangıç yılındaki fiyatları, izleyen yıllarda üretilen miktarlara uygulamak) imalat payının birçok zengin ülkede o kadar da düşmemiş olduğu görülür. Hatta daha sonra göstereceğim gibi, birkaç ülkede artmıştır.

Bazı sanayisizleşmelerin nedeni "görsel yanılsamadır"

Sanayisizleşmenin kapsamı da istatistiklerin derlendiği yöntemin yol açtığı "görsel yanılsamalar" nedeniyle abartılmıştır. Önceden imalat firmalarında, içeride yapılan birçok hizmet (yemek hizmeti, güvenlik görevlileri, bazı tasarım ve mühendislik faaliyetleri) artık **dışarıda yaptırılıyor**, yani bağımsız şirketler tarafından tedarik ediliyor (yurtiçinde veya

yurtdışında; yurtdışında olursa buna **yurtdışına havale etme** –*off-shoring*– adı veriliyor). Bu da hizmetlerin gerçekte olduğundan daha önemli hale geldikleri yanılsamasını yaratıyor. Dışarıda yaptırılan bu hizmetler halen aynı faaliyetlerdir. Ancak artık imalat hasılası yerine hizmet hasılasının bir öğesi sayılıyorlar.

İlaveten, hasılalarındaki imalat payının düştüğünü gören bazı imalat firmaları, halen biraz imalat işi yapmalarına rağmen, hizmet firmaları olarak yeniden sınıflandırılmak üzere başvurmuşlardır. Bir devlet kaynağına göre, İngiltere'de 1998–2006 yılları arasında imalat istihdamında yaşanan düşüşün yüzde 10'a kadar olan kısmının nedeni bu "yeniden sınıflandırma etkisi" olabilir.[7]

Mal üretmek halen önemlidir

Dünyanın mal üretiminin fazla değer sunmadığı, "bilgi ekonomisi" adında yeni bir çağa girdiği görüşü, esasen tarihin yanlış okunmasına dayanır. Biz zaten *daima* bir bilgi ekonomisi içinde yaşadık. Daha sanayileşmiş ülkeleri zenginleştiren şey, üretilen malların fiziksel doğası değil (yani ister fiziksel mallar ister soyut hizmetler olsun), daima ilgili bilginin niteliği olmuştur. Bu nokta, on sekizinci yüzyıla dek en yüksek teknolojili sektörlerden biriyken artık düşük teknolojili sektörlerden biri olan yün imalatında daha net bir biçimde görülebilir. Bu bakımdan, bir zamanlar bir Fransız bakanının güçlü ve etkili bir biçimde ifade ettiği gibi, "Hüküm giymiş sektörler yoktur, sadece modası geçmiş teknolojiler vardır,"[8] sözünü akılda tutmak önemlidir.

Son zamanlarda, finans ve ulaşım gibi bazı hizmet faaliyetlerinde görülen yüksek verimlilik artışı, birçok insanın, ülkelerin bu tarz hizmet faaliyetlerine dayalı ekonomik kalkınma sağlayabileceklerini iddia etmesine sebep olmuştur. Britanya gibi onlar da, yüksek değerli hizmetleri ihraç edebilir ve bunlardan elde ettikleri kazançları da yurtdışından

gerekli imalat mallarını satın almak için kullanabilirler. Bu strateji bir süreliğine uygulanabilir. 2008 mali krizinden on yıl kadar önce, Britanya, hızlı bir sanayisizleşme sürecine rağmen, hızla yükselen finans sanayii sayesinde düzgün bir büyüme oranı çıkarmayı başarmıştır. Ancak 2008 krizi büyümenin yeni motoru olarak hizmetlere olan bu inancın büyük oranda yanıltıcı olduğunu sert bir biçimde hatırlatmıştır.

Üstelik bu yüksek verimliliğe sahip hizmetlerin birçoğu, mühendislik, tasarım ve yönetim danışmanlığı gibi ana müşterileri imalat firmaları olan "üretici hizmetleridir". Bu yüzden zayıflamakta olan bir imalat tabanı önünde sonunda bu hizmetlerin kalitesinde de bir düşüşe yol açacaktır ki bu da onların ihracatını zorlaştıracaktır.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Tarım halen şaşırtıcı bir biçimde önemlidir

On dokuzuncu yüzyılın sonlarına dek, tarım neredeyse bütün ülkelerde ekonominin dayanak noktasıydı.[9] Günümüzün zengin ülkelerinin birçoğunda dahi insanların yaklaşık dörtte üçü, birkaç kuşak öncesine kadar, tarım alanında çalışıyordu. 1870'te, İsveç'te işgücünün yüzde 72'si tarım sektöründe çalışıyordu. 1885'te Japonya'da buna karşılık gelen rakam yüzde 73'tü.

İmalat ve hizmet sektörüne göre verimliliği daha düşük bir sektör olan tarım, çoğu insanın tarımda çalıştığı zamanlarda bile hasılanın yarıdan fazlasına nadiren tekabül etmiştir. 1870'te, tarım, Danimarka'da hasılanın yüzde 50'sine, İsveç'te de yüzde 47'sine karşılık geliyordu. Güney Kore'de ise 1953'e dek hasılanın yüzde 47'sine karşılık geliyordu.

Tarım günümüzde zengin ülkelerde hem hasıla hem de istihdam yönünden çok küçük bir rol oynar. GSYİH'larının yalnızca yüzde 1-2'si tarımda üretilirken, insanların yüzde 2-3'ü bu alanda çalışır. Bunun nedeni son yüzyılda bu ülkelerde tarım verimliliğinin muazzam ölçüde artmış olmasıdır. ABD,

Fransa ve Hollanda'nın (Hindistan ve Endonezya gibi gelişmekte olan büyük ülkeler bu grupta yer almaz) dünyanın en büyük üç tarım ihracatçısı olmaları zengin ülkelerdeki tarım verimliliğinin yüksekliğinin bir kanıtıdır.

Gelişmekte olan yoksul ülkelerin birçoğunda, tarım halen çok önemlidir. En yoksul ülkelerin birkaçında, hasılanın yarısından fazlası halen tarım alanında üretilir.* Hatta daha zengin gelişmekte olan ülkelerde bile, tarım halen hasılanın yüzde 20-40'ına karşılık gelir.

İstihdam söz konusu olduğunda tarımın rolü daha da önemlidir. Burundi (yüzde 92), Burkina Faso (yüzde 85) ve Etiyopya (yüzde 79) gibi en yoksul ülkelerin bazılarında insanların yüzde 80-90'ı tarım alanında çalışır. Çin'in son otuz yıldaki etkileyici sanayileşmesine rağmen, Çin halkının yüzde 37'si halen tarım sektöründe çalışır.

Zengin ülkelerde imalat eskisi kadar önemli değil…

Batı Avrupa ve ABD zirvedeyken (ülkeye bağlı olarak 1950'ler ile 1970'ler arası), o zamanlardaki işgücünün yaklaşık yüzde 40'ı imalat sektöründe çalışıyordu. Sanayiye bir bütün olarak bakarsanız rakam yaklaşık yüzde 50'ye ulaşmıştı.

Günümüzde zengin ülkelerin çoğunda, imalatta çalışanların oranı yüzde 15'den azdır.** İstisnalar, Tayvan, Slovenya, Almanya gibi, insanların yüzde 20'den fazlasının halen imalatta çalıştığı ülkelerdir. İngiltere, Hollanda, ABD ve Kanada gibi bazı ülkelerde buna karşılık gelen rakam yalnızca yüzde 9-10 civarıdır.

İmalattaki istihdam payının düşüşüne hasıla payındaki düşüş de eşlik etmiştir. Avusturya, Finlandiya ve Japonya

---

* Dünya Bankası'na göre, 2009 itibariyle, bunlar, Sierra Leone (yüzde 59), Liberya (yüzde 58), Orta Afrika Cumhuriyeti (yüzde 57) ve Etiyopya'dır (yüzde 51).

** 2011'deki oranlar Tayvan'da yüzde 28, Slovenya'da yüzde 23 ve Almanya'da yüzde 20'ydi.

gibi bazı ülkelerin GSYİH'larındaki imalat payı 1970'lere dek yüzde 25 civarıydı. Günümüzde en zengin ülkelerin hiçbirinde bu rakam yüzde 20'den fazlasına karşılık gelmez.[10]

... ancak halen insanların sandığından çok daha önemli

GSYİH'daki imalat payının görünürdeki düşüşünün çoğunun, imalattaki verimlilik artışının hızlanması olduğunu açıkladım ki bu da imalat ürünlerini diğer şeylere göre (hizmetler ve tarım ürünleri) nispeten ucuz kılar. Bu da, imalat payının, sabit fiyatlarda mı (dönemin başındaki fiyatlara bakıyoruz) yoksa cari fiyatlarda mı hesaplandığına bağlı olarak çok farklı olabileceği anlamına gelir.

Son yirmi yılda, Almanya, İtalya ve Fransa gibi bazı zengin ülkelerde, GSYİH'larındaki imalat payının düşüşü, cari fiyatlarda oldukça büyük olmuştur (Almanya'da yüzde 20'ye kadar, İtalya'da yüzde 30 ve Fransa'da yüzde 40), ancak sabit fiyatlardaki düşüş o kadar büyük değildir (üçünde de yüzde 10'dan azdır).[11] Birkaç zengin ülkede ise imalatın payı sabit fiyatlarda hesaplanacak olursa artmıştır: ABD ve İsviçre'de son yirmi yıldır yaklaşık yüzde 5 kadar,[12] Finlandiya ve İsveç'te ise son birkaç on yıldır yüzde 50 kadar artmıştır.[13]

Son birkaç on yılda imalat payının, sabit fiyatlarda bile çarpıcı bir biçimde düştüğü İngiltere ise önemli bir istisnadır.[14] Bu da, İngiltere'nin sanayisizleşmesinin, büyük ölçüde, ayrı verimlilik büyüme oranlarına bağlı göreceli fiyat etkisinin sonucu değil rekabetçiliğin yitimine bağlı imalat sanayindeki mutlak düşüşün sonucu olduğunu akla getirir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki "zamansız" sanayisizleşme

Son otuz yıldır, birçok gelişmekte olan ülke "zamansız" bir sanayisizleşme yaşadı. Yani, hasıla ve istihdamlarındaki imalat (ve genel olarak sanayi) payı, zengin ülkelerdekine göre ekonomik gelişmelerinin çok daha erken bir aşamasında düşmeye başladı.

Latin Amerika'nın GSYİH'sındaki imalat payı 1960'ların ortalarında yüzde 25'ken 1980'lerin sonlarında yüzde 27'ydi fakat ondan sonra çarpıcı bir biçimde düştü. Günümüzde ise sadece yüzde 17'dir. Kıtanın sanayi dinamosu olan Brezilya'da sanayisizleşme daha da çarpıcı oldu. 1980'lerin ortalarında GSYİH'sındaki payı yüzde 34 iken günümüzde yüzde 15'e düştü. Afrika'nın Sahra-Altı bölgesinde, 1970'lerde ve 1980'lerin çoğunda yüzde 17-18 iken günümüzde yüzde 12'ye düştü.[15]

Bu zamansız sanayisizleşmenin nedeni, büyük oranda, bu ülkelerde 1980'lerden itibaren yürütülen neoliberal ekonomi politikalarıdır (Üçüncü Bölüm'e bakın).[16] Ticaretin aniden liberalleşmesi bu ülkelerdeki imalat sanayii sektörlerini yok etmiştir. Finansal liberalleşme, bankaların, üreticilerden uzaklaşarak, kredilerini tüketicilere (daha kazançlı) yönlendirmelerine olanak sağlamıştır. Yüksek faiz oranları ve aşırı değer kazanan dövizler gibi enflasyon kontrolüne yönelik politikalar, imalat firmalarının sıkıntılarına, borçları pahalandırarak ve ihracatı zorlaştırarak katkıda bulunmuştur.

Hizmet esaslı başarı öyküleri?: İsviçre, Singapur ve Hindistan

İnsanlar, sanayi sonrası ekonomiden bahsederken, hizmet esaslı başarı öykülerine örnek olarak sıklıkla İsviçre ve Singapur'u verirler. Bu iki ülke, derler, finans, turizm ve ticaret gibi hizmet sektörleriyle zengin (çok zengin) olabileceğinizi göstermiyor mu?

Aslında bu iki ülke tam tersini gösterir. 2002'deki UNIDO verilerine göre, dünyadaki en yüksek kişi başı imalat katma değeri (İKD) İsviçre'nindi; Japonya'nınkinden yüzde 24 fazlaydı. 2005'te Japonya'nın ardından ikinci sıraya yerleşti. O yıl Singapur üçüncü sıradaydı. 2010'da, kişi başı İKD'si ABD'den yüzde 48 fazla olan Singapur ilk sıradaydı. Japonya'nın ardından İsviçre üçüncü sıraya yerleşti. O yıl İsviçre ABD'den yüzde 30 fazla İKD üretti.

Hindistan'ın, ülkelerin sanayileşmeyi atlayarak hizmet sektörü sayesinde refah elde edebileceği iddiasına gelecek olursak, bu çok abartılıyor. 2004'ten önce, Hindistan'ın hizmet sektöründe **ticaret açığı** vardı (yani ihraç ettiğinden fazla hizmet ithal ediyordu). 2004 ve 2011 arasında, hizmet sektöründe bir **ticaret fazlası** (ticaret açığının tersi) oluştu, ancak bu GSYİH'sının yalnızca yüzde 0,9'una karşılık geliyor ve mallardaki ticaret açığının sadece yüzde 17'sini karşılıyordu (GSYİH'sının yüzde 5,1'i). Bu, pek hizmet esaslı başarı öyküsü sayılmaz.

Gezegeni Tüketiyor muyuz?: Çevresel Sürdürülebilirliği Ciddiye Almak

Çevresel kısıtlamaları son derece ciddiye almamız gerekiyor

Üretim dünyasından ayrılmadan önce, şimdilik belli belirsiz görünen, ekonomik büyümenin çevresel limitleri sorununu irdelemeliyiz. Ağırlıklı olarak maddi üretim ve tüketim faaliyetlerimizin yol açtığı iklim değişikliklerinin insan varlığını tehdit ettiğine hiç şüphe yok. Üstelik birçok yenilenemez kaynak (petrol ve mineraller gibi) hızla tüketiliyor. Dünyanın, tarım ürünleri ve orman ürünleri gibi yenilenebilir kaynakları üretme kapasitesi bile bu kaynaklara olan talep artışını karşılayamayabilir. Bütün bunları göz önüne aldığımızda, ekonomik faaliyetlerimizin çevre üzerindeki etkilerini kontrol edecek yöntemler bulamazsak eğer, tabiri caizse gezegeni tüketeceğiz.

Ancak bu, üretim becerilerimizdeki artma olarak tanımladığım ekonomik gelişmeyi durdurmamız gerektiği anlamına gelmez mi? Eğer öyleyse bu, bu bölümde şimdiye dek söylediğim birçok şeyi çürütmez mi?

Teknolojik gelişme çevresel sorunların nedeni olduğu kadar çözümü de olabilir…

On iki on üç yaşlarında olduğumu düşündüğüme göre, sene 1975 veya 1976 olmalı. Roma Kulübü gibi merak uyan-

dırıcı bir isim tarafından kaleme alınmış *Büyümenin Sınırları* adlı kitaba rastladım. Kitaba göz gezdirirken, neden söz ettiğini tam olarak anlayamamış olmama rağmen, moralim çok bozuldu. 1992 veya o civarlarda dünyada petrolün tükeneceğini söylüyordu. Yani, daha otuzuma bile girmeden, diye düşündüm, ulaşım için kağnıya binip, ısınmak için de odun mu yakacaktım? Bu, bana adaletsizlik gibi geldi, özellikle de ailem daha beş altı yıl önce sıvı yakıtlı merkezi ısıtma sistemi olan bir eve taşınmış olduğu için.

Kulübün öngörüsü doğru çıktı. Petrolü (yani, 1970'lerin teknolojileriyle ulaşılabilen petrolü) *tükettik.* Ancak halen muazzam miktarlarda petrol yakıyoruz çünkü kırk yıl önce ulaşılamayan yerlerden, özellikle derin denizden petrol bulup çıkarmakta çok daha etkili hale geldik.

Teknoloji daha önce ulaşılamayan kaynaklara erişmemizi sağlamakla kalmaz, kaynağın tanımını da genişletir. Önceden üstesinden gelinmesi gereken yıkıcı bir güç olan deniz dalgası teknolojik gelişmeler sayesinde başlıca enerji kaynaklarından biri haline gelmiştir. 1980'lere dek koltan, nispeten düşük değerli ve nadir bulunan bir mineraldi. Günümüzde dünyadaki en değerli minerallerden biridir; Demokratik Kongo Cumhuriyeti'ndeki birçok asi grubun, savaşlarını, madenlerde köle işgücü çalıştırarak çıkardıkları koltan ile finanse ettikleri söyleniyor. Koltanı oluşturan elementlerden biri olan tantal, cep telefonları ve diğer elektronik malların parçalarının yapımında kullanılan asli bir bileşendir.

Yukarıdaki örnek kadar etkileyici olmasa da, teknolojik gelişmeler daha etkili bir şekilde yenilenebilir kaynaklar üretmemize olanak sağlar. Bu bölümde daha önce belirttiğim gibi, son yüzyılda, insanların yiyecek (ve diğer doğal hammaddeleri, örneğin pamuğu) üretme becerileri mekanizasyon, kimyasalların kullanımı, seçici çiftleştirme ve genetik mühendisliğiyle muazzam ölçüde artmıştır. Ayrıca belli kaynakları da daha etkin kullanır hale geldik. Araba ve uçak motorları ile

santraller, aynı enerji miktarını elde etmek için daha az petrol kullanıyorlar. Maddeleri giderek daha yüksek oranda geri dönüştürüyoruz.

... ancak teknolojik çözümlerin de limitleri vardır

Teknolojilerimiz ne kadar hızlı gelişirse gelişsin, kaynak olabilecek bu doğal maddeleri dahil etsek bile halen yenilenemeyen kaynakların elde edilebilirliğinin belli limitleri vardır.

Yakın gelecekte ana kaynakların hiçbirini tamamen tüketmeyeceğiz. Ancak elde edilebilirliklerinin zorlaşması, yoksul insanların bunları satın alamamalarına yol açarak, refahlarını ve hatta varlıklarını bile tehdit edebilir. Suyun fiyatının artması halihazırda su kaynaklı hastalıkların artmasına ve tarım verimlerinin azalmasına yol açarak yoksul insanlara zarar verir. Yiyecek fiyatlarının artması açlığı ve yetersiz beslenmeyi artırabilir. Yakıt fiyatlarının yükselmesi zengin ülkelerde bile kışın yoksul yaşlıların ölümüne yol açabilir. Neal Stephenson'ın bilimkurgu romanı *Elmas Çağı*'nda olduğu gibi, yoksullar gerçek doğal maddeler yerine nano-teknolojiyle yapılmış uyduruk sentetik maddelerle boğuşmaya zorlanabilir.

Çok daha acil olanı ise elbette iklim değişikliğidir ki bunun sonuçları zaten hissediliyor ve önümüzdeki nesil veya bir sonrakinde illa felaket getirmese de son derece ciddi hale geleceği kesindir. Bu şartlar altında, insanlığın zamanla, yaşam şeklimizde önemli bir değişiklik gerektirmeyecek saf bir teknolojik çözüm bulması mantıken olanaksız olmasa da son derece olasılık dışıdır.

Gelişmekte olan ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmeleri ve iklim değişikliğine daha iyi adapte olabilmeleri için ekonomik yönden daha çok gelişmeleri gerekir

Bütün bunlar ekonomik gelişmeleri durdurmamız gerektiği anlamına gelmez; özellikle de gelişmekte olan ülkelerde.

Öncelikle, gelişmekte olan ülkelerin halen üretim miktarının artmasına yani ekonomik büyümeye ihtiyacı var; tabii bu artışa küçük bir azınlık tarafından el konulmaması şartıyla. Bu ülkelerde gelir artışı sadece başka bir televizyon daha almak anlamına gelmez, daha az yıpratıcı ve tehlikeli şartlarda çalışmak, çocuklarınızın bebekken öldüklerini görmemek, daha uzun yaşamak, daha az hastalığa yakalanmak vb. anlamına gelebilir. Bu tarz değişimler basit büyüme yerine ekonomik gelişmelerden (yani üretim becerilerindeki artış) kaynaklanırsa daha sürdürülebilir olacaktır, fakat beklenmedik bir kaynaktan gelebilecek bir büyüme bile bu ülkeler için değerli olacaktır.

Gelişmekte olan ülkelerin iklim değişikliğinin sonuçlarıyla başa çıkabilmek için üretim becerilerini artırmaları gerekir (teknik terim **iklim adaptasyonu**dur). Birçok gelişmekte olan ülke iklim, yerleşim ve coğrafyaları nedeniyle, iklimin değişiminin ortaya çıkmasından çok az sorumlu olmasına rağmen, küresel ısınmanın etkilerini en şiddetli biçimde yaşayacaktır. Buna rağmen, bu ülkeler bu etkilerle başa çıkabilecek en az beceriye sahip ülkelerdir.* İklim değişikliğinin sonuçlarıyla daha iyi başa çıkabilmek için, yoksul ülkeler kendilerini daha iyi teknoloji ve örgütsel becerilerle donatmalıdırlar ki bu da ancak ekonomik gelişme sayesinde elde edilebilir.

En az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyüme ve gelişmenin artması meselesi çok zorludur, çünkü gelirlerini belli bir seviyeye çıkarmak (örneğin Çin'in bugün olduğu yer), iki düşünce kuruluşu Eco-Equity ve Stockholm Çevre Enstitüsü'nün geliştirdiği Sera Gelişim Hakları (GDR) sisteminde de ele alındığı gibi, iklim değişikliğinde en fazla marjinal bir fark yaratacaktır.[17]

---

* Doğal bir felaketin fiziksel yoğunluğu insan topluluğunun uyum sağlama yeteneğinden çok daha az önemlidir ki bu da etkilerini saptamada etkili olur. Örneğin 2010'da 200.000'den fazla insanın ölümüne yol açan ve ülke nüfusunun bir kuşağını yaralayan Haiti depremi Richter ölçeğine göre sadece 7 değerindeydi ki böyle bir deprem Japonya'da ancak bir avuç talihsiz insanın ölümüne yol açabilirdi.

Zengin ülkeler ekonomilerini geliştirmeye devam etmeli fakat üretim ve tüketim önceliklerini radikal bir biçimde değiştirmeliler

Zengin ülkelerin halihazırda, dünya kaynaklarının büyük çoğunluğunu tüketmekte oldukları ve tüketimi artırmaya çok daha az ihtiyaçları oldukları göz önüne alındığında, eğer iklim değişikliğinin boyutunu düşürmek istiyorsak, zengin ülkelerin tüketimlerini azaltmaları gerekir. Ancak, toplamda tüketim azaltıldığında dahi refah seviyesinin düşmesi gerekmez. ABD, Britanya ve Portekiz gibi eşitsizliğin çok yüksek olduğu ülkelerde eşitsizliğin azaltılması daha çok insanın tüketmesine olanak sağlayacaktır. Nispeten eşit toplumlarda bile refah, daha fazla tüketmeden farklı şekillerde tüketerek artırılabilir.[18] Özellikle toplu taşıma ve dinlenme tesisleri gibi toplu hizmetlerin tüketimindeki artış sayesinde refah, parçalı bireysel tüketimde boşa harcanan kaynakları azaltarak artırılabilir: trafik sıkışıklığında arabada oturarak boşa harcanan zaman veya Kore gibi ülkelerde popüler olan küçük özel kütüphaneler arasındaki seferlerin iki katına çıkarılması gibi.

Tüketim miktarını azaltmaya ilaveten, tüketimin enerji yoğunluğu da azaltılabilir. Binalar, arabalar ve elektrikli aletlerin daha sıkı verimlilik şartlarına uygun olması istenebilir. İnsanların daha az araba kullanmaları için, şehir dışındaki alışveriş merkezleri ve banliyö gelişimleri caydırılırken daha iyi toplu taşımaya yatırım yapılabilir. Eğer insanların alışveriş yapmak yerine aile ve arkadaşlarıyla kaliteli zaman geçirmekten zevk almaları isteniyorsa kültürel değişiklikler de gerekebilir. Yenilenebilir enerji kaynaklarına tamamen geçmeden önce, belli başlı deprem bölgeleri (Japonya, ABD'in bazı bölümleri ve Şili gibi) dışında, geçici bir önlem olarak, sürekli ve hatta daha fazla nükleer enerji kullanılması konusu üzerinde düşünülmelidir.[19]

Ancak tüm bunlar zengin ülkelerin ekonomik gelişmeye son vermeleri gerektiği *anlamına gelmez*, en azından bu bölümde açıkladığım anlamda. Yine üretim becerilerini artıra-

bilirler, fakat bunları materyal tüketimini artırmak değil, aynı miktarı ve hatta fazlasını üretirken çalışma saatlerini azaltmak için kullanabilirler. İklim değişikliği ve diğer çevre problemleriyle mücadele eden, daha iyi yenilenebilir enerji teknolojileri, daha etkili fakat çevre dostu tarım ve mali açıdan daha uygun tuzdan arındırma teknolojisi gibi faaliyetlerdeki üretim becerilerini geliştirebilir ve bunları uygun fiyatlarla gelişmekte olan ülkelere aktarabilirler.

Sonuç Tespitleri: Üretime Neden Daha Çok Dikkat Etmeliyiz

Neoklasik okulun hâkim olduğu ana akım ekonomi biliminde üretim ciddi ölçüde ihmal edilmiştir. Ekonomistlerin çoğu için, ekonomi bilimi tabiri caizse fabrika kapısında (veya giderek artan bir biçimde, bir ofis bloğunun girişinde) son bulur. Üretim süreci, belli bir ürünü üretmek için birleştirilmesi gereken sermaye ve işgücü miktarlarını açık bir biçimde belirleyen bir "üretim fonksiyonu" tarafından önceden belirlenen, öngörülebilir bir işlem olarak görülür.

Üretime olan ilgi ekonomik büyümeyle sınırlıdır. 1980'lerde ABD rekabetçiliği hakkındaki tartışmalardan gelen, benzer bir bağlamda tekrarlanan en ünlü tema da bir ülkenin patates cipsi mi yoksa mikroçip mi ürettiğinin önemli *olmadığıdır*. Farklı ekonomik faaliyet türlerinin farklı sonuçlar getirebileceği çok nadir kabul edilir; sadece ne kadar ürettikleri yönünden değil, daha da önemlisi, ülkenin üretim becerileri veya üretkenlik becerilerinin gelişimini nasıl etkiledikleri yönünden de bundan farklı şekilde düşünülmez. Üretkenlik becerilerinin gelişimine etkisi yönünden, imalat sektörünün önemi üzerinde ne kadar durulsa azdır, çünkü imalat sektörü son iki yüzyıldır yeni teknolojik ve örgütsel becerilerin ana kaynağı olmuştur.

Maalesef fikirler dünyasında, sanayi sonrası toplum söyleminin yükselişi ve gerçek dünyada finans sektörünün

artan hâkimiyetiyle birlikte, imalata olan ilgisizlik tam olarak aşağılamaya dönüşmüştür. Sıklıkla imalatın, yeni "bilgi ekonomisinde", sadece düşük ücretlerle çalışan, gelişmekte olan ülkelerin yaptığı düşük kaliteli bir faaliyet olduğu öne sürülür.

Ancak tabiri caizse, fabrikalar modern dünyanın yapıldığı ve yapılmaya devam edileceği yerlerdir. Üstelik bizim sözde sanayi sonrası dünyamızda bile, ekonominin sözde yeni motoru olan hizmetler, canlı bir imalat sektörü olmadan başarılı olamaz. Birçok insanın, başarılı hizmet sektörünün refaha kavuşturduğu esas örnekler olarak gördüğü İsviçre ve Singapur'un dünyadaki en sanayileşmiş üç ülkeden (Japonya'yla birlikte) ikisi olması bunun kanıtıdır.

Yaygın inanışın aksine, üretim becerilerinin gelişimi, özellikle imalat sektöründe, zamanımızın en büyük sorunlarından biriyle (iklim değişikliği) mücadelemizde hayati önem taşır. Zengin ülkelerin tüketim kalıplarını değiştirmelerinin yanı sıra, yeşil teknolojiler alanında da üretim becerilerini daha da geliştirmeleri gerekir. Sadece iklim değişikliğinin olumsuz sonuçlarıyla başa çıkmak için bile olsa, gelişmekte olan ülkelerin teknolojik ve örgütsel becerilerini daha da geliştirmeleri gerekir ki bunların birçoğu ancak sanayileşme vasıtasıyla başarılabilir.

Daha Fazla Bilgi İçin

M. ABRAMOVITZ *Thinking about Growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989).

F. ACKERMAN *Can We Afford the Future?: The Economics of a Warming World* (Londra: Zed Books, 2009).

H.-J. CHANG 23 *Things They Don't Tell You about Capitalism* (Londra: Allen Lane, 2010). Türkçe çevirisi: *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey* (İstanbul: Say Yayınları, 2015).

T. JACKSON *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet* (Londra: Earthscan, 2009).

S. KUZNETS *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed* (New Haven ve Londra: Yale University Press, 1966).

N. ROSENBERG *Inside the Black Box: Technology and Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

R. ROWTHORN ve J. WELLS *De-industrialization and Foreign Trade* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987).

J. SCHUMPETER *Capitalism, Socialism and Democracy* (Londra: Routledge, 2010). Türkçe çevirisi: *Kapitalizm, Sosyalizm, Demokrasi* (İstanbul: Alter, 2010).

Sekizinci Bölüm

VEFA-GÜVEN BANKASI'NDA SORUN VAR

Finans

Michael anlamıyordu. O kadar sorun yaratmış olan şeyi babasına geri vermiş olmasına rağmen işler yoluna girmemişti. Neden yetişkinler bu kadar garipti ki? Michael elindeki bozuk parayla, St Paul Katedrali'nin basamaklarında oturan yaşlı hanımdan kuşyemi almak istemiş fakat babası onu kandırıp bunu yapmaktan vazgeçirmişti. Babası, hep birlikte (Michael'ın yanında kız kardeşi Jane de vardı) işyerine gittiklerinde, bu parayla başka ne gibi ilginç şeyler yapabileceklerini göstereceğini söylemişti.

Michael ve Jane oraya gittiklerinde, Bay Dawes adındaki çok yaşlı bir adam, "müdürler" (onlara öyle diyordu) ve hatta babaları parasını, Dawes, Tomes, Mousely, Grubbs Vefa-Güven Bankası'na (ne isim ama) yatırması hakkında şarkı söylemeye başladılar. Bu paranın onu hiç duymadığı tuhaf yerlerdeki bir şeylerin bir parçası haline getireceğini söylediler: "Afrika'daki demiryolları; Nil Nehri'ndeki barajlar; hızlı giden okyanus gemisi filoları; kendi kendilerini amorti eden muhteşem kanallar ve olgunlaşan çay plantasyonları." Şarkıyla mest olan Michael'ın dikkati bir anlığına dağılıp da avucunu açınca Bay Dawes o yaştaki bir adamdan beklenmeyecek kadar çevik bir hareketle atılıp parayı elinden kaptı.

Doğal olarak Michael "Paramı geri ver!" diye bağırdığında, nasıl olduysa bankanın bütün müşterileri bir anda paralarını çekmek için koşuşturmaya başladılar. Banka onlara ödeme yapmayı reddedince bu defa kaos çıktı. O ve Jane sonunda yaşlı adamdan parayı geri almayı başarıp kaçtılar, ancak eve döndüklerinde bir baktılar ki olanlar yüzünden babaları işten kovulmuş. Michael bozuk parayı babasına geri verdiyse de babası işine geri dönemedi.

Neden söylediği bir şey böyle bir probleme yol açmıştı? Neden bütün o insanlar da paralarını geri istemişlerdi? Daha da kafa ka-

rıştırıcı olan ise, nasıl olup da banka müşterilere paralarını geri ödemeyi reddetmişti?

Bankalar ve "Geleneksel" Finans Sistemi

Bankalar tutamayacakları sözler verirler

Yukarıdaki öyküde, Disney filmi *Mary Poppins*'te, sihirli dadısı Mary Poppins olan Michael Banks'in görüş açısından ünlü banka sahnesi ve sonrasında olanlar anlatılır. Ve bu sahne de bankacılığın özünü, yani güveni anlatan açık ara en iyi özettir.

Vefa-Güven Bankası'nda soruna yol açan şey, açıkça ifade edecek olursak, bankanın tutamayacağı sözler vermiş olmasıdır. Diğer tüm bankalar gibi, tasarruf sahiplerinin sadece bir kısmına nakit verebilecek durumda olmasına rağmen, istedikleri anda nakit ödeme yapabileceği sözünü vermiştir.*

Bir bankanın böyle "yalandan" söz vermesi genellikle sorun *olmaz*. Herhangi bir zamanda, mudilerin yalnızca küçük bir bölümü paralarını çekmek ister, o yüzden banka açısından, mevduat hesaplarındaki miktarın yalnızca bir bölümünü nakit olarak (veya "nakde yakın", çabucak satılabilecek devlet tahvilleri gibi) tutması sorun teşkil etmez.

Ancak bir mevduat hesabı sahibi, bankanın parayı kendisine geri ödeyebileceği konusunda herhangi bir şüpheye kapılırsa, parasını mümkün olan en kısa zamanda çekmek isteyebilir. Mevduat sahibi, müşterilerin belli bir kısmı aynı anda hesaplarındaki parayı çekmek istedikleri takdirde, bankanın bütün müşterilerine ödeme yapabilecek kadar nakdi *olmadığının* farkındadır. Genellikle yersiz olsa da, bu kuşku (Vefa-Güven Bankası'nda olduğu gibi) eğer yeterli sayıda he-

---

* Bir bankanın mudileri arasında kredi alanların da olduğunu unutmamak lazım. Bir bankadan kredi aldığınızda, size o miktarı nakit olarak ödemek yerine, mutabık kalınmış bir miktar üzerinden alacak kaydedilen bir mevduat hesabı açar. Böylece bankadan kredi aldığınızda, aynı zamanda onun mudilerinden biri de olursunuz.

sap sahibi bu şekilde düşünüp hareket ederse "kendi kendini gerçekleştiren" bir kehanet haline gelecektir.

Bu durum, **bankaya hücum** olarak bilinir. 2008 küresel mali krizinin ardından bunun örneklerini gördük. Müşteriler İngiltere'deki Northern Rock bankasının şubeleri önünde kuyruk olurken, İngiltere ve Hollanda'daki internet kullanıcıları çökmekte olan İzlanda bankası Landsbanki'nin internet kolu Icesave web sitesini bloke ettiler.

Bankacılık (bir nevi) sahtekârlıktır ama (eğer iyi yönetilirse) sosyal açıdan yararlı bir sahtekârlıktır

Gerçekten bankacılık sahtekârlık mıdır? Öyledir, bir nevi sahtekârlıktır. Doğrusunu söylemek gerekirse, sahtekârlık kurbanın doğru olmayan bir şeye inandırılmasını gerektirir. Bankacılıkta, *kaç kişinin inandığına bağlı olarak, insanların doğru veya yanlış olması mümkün* olan bir şeye inandırılmaları gerekir. Eğer yeterince tasarruf sahibi bankalarının istedikleri zaman kendilerine ödemeye yapacağına inanırsa, banka gerçekten de bunu yapabilir. İnanmazlarsa yapamaz.*

Bankacılığın (bir nevi) sahtekârlık gerektirmesi bazı insanların "dar bankacılık" kavramını öne sürmelerine yol açmıştır; buna göre, bankaların ellerinde bütün tasarruf sahiplerine aynı anda ödeme yapabilecek kadar para tutmaları gerekir. Ancak düşünecek olursanız, sahtekârlık aslında bankacılığın püf noktasıdır; herkes nakdin sağladığı esneklik, yani likidi-

---

* Bu tarz sahtekârlık aslında ekonomi yönetiminde oldukça sık yapılır. Öne çıkan başka bir örnek ise, durgunluk döneminde devletin bütçe açığından yararlanmasıdır. Devlet ilk başta "sahip olmadığı parayı harcar" ve bütçe açığı oluşur. Ancak harcamaların ekonomide talebi artırması, iş yaşamını canlandırarak tüketicileri daha iyimser kılar. Sonuç olarak, yeterince işadamı ve tüketici gelecek için olumlu beklentilere girerse, yatırım yapar ve daha çok harcarlar. Artan yatırım ve tüketim de gelirlerin yükselmesine ve dolayısıyla vergi gelirlerinin de artmasına yol açar. Eğer vergi gelirleri yeterince artarsa, devlet açığı giderilebilir ki bu da devletin harcadığı parayı geri aldığı anlamına gelir.

teyi istediği halde, buna aynı anda ihtiyaç duymadıkları olgusundan yararlanarak, nakit olarak sahip olduğundan daha fazla para yaratmak.

Bankaların yeni para yaratma becerisi (yani kredi) tam olarak istikrarsızlık (yani bankaya hücum riski oluşması) pahasına elde edilir. Ancak buradaki ilave güçlük, bazı bankalara hücum olayı yaşandığında, bunun diğer bankalara da **yayılması olasılığıdır**.

Bunun tek nedeni, insanların tüm bankalara karşı, banka oldukları için, aşırı duyarlı ve şüpheci hale gelmeleri değildir. Aynı zamanda, bankaların bankalar arası kredi piyasasında birbirlerinden borç alıp vermeleri ve giderek daha çok birbirlerinden mali ürünler alıp satmalarıdır (bu konuda daha çok bilgi vereceğim). Bu da bankalara güvenin, tek tek bankalar seviyesinde değil, tüm bankacılık sistemi seviyesinde yönetilmesi gerektiği anlamına gelir.

Merkez bankası bankacılık sistemindeki güven yönetiminin en önemli aracıdır

Bu güven probleminin klasik çözümü, para basmadaki tekelini kullanarak istek üzerine "para basabilecek" bir merkez bankasına sahip olmak ve güven problemi yaşamadan bir bankanın limitsiz kredi vermesine izin vermektir. Gelgelelim bu "numara" ancak güven problemi, nakit akışı sorunlarından (yani **likidite krizi)** biri olduğunda işe yarar. Bu durumda, başı dertte olan banka, değerleri, pasiflerinden (mevduatlar, çıkardığı tahviller, başka bankalardan alınan borçlar vs.) daha büyük olan aktiflere (verdiği borçlar, satın aldığı tahviller ve diğer aktifler vs.) sahiptir fakat bu aktifleri hemen satarak vadesi dolmuş bütün borçlarını karşılayamaz.

Eğer bankada bir **ödeme krizi** varsa ki bu toplam borçların değerinin aktiflerin değerini aştığı anlamına gelir, merkez bankasının borç verdiği hiçbir miktar sorunu çözme-

yecektir. Ya banka iflas edecek ya da devletin **mali destek** vermesi gerekecektir ki bu, devletin sorunlu bankaya yeni sermaye vermesi demektir (Northern Rock ve Icesave'de olduğu gibi). Devletin mali destek vererek bankaları kurtarması 2008 krizinden sonra çok görülür oldu, fakat aslında bu, kapitalizmin tarihi boyunca süregelmiş olan bir uygulamadır.

Güveni daha çok desteklemek: mevduat sigortası ve ihtiyat düzenlemesi

Bir ülke merkez bankasının yanı sıra, **mevduat sigortası** yoluyla da bankalarına olan güveni destekleyebilir. Bu sigorta altında, devlet bütün mevduat sahiplerine, eğer bankaları paralarını geri ödeyemeyecek olursa, belli bir miktara kadar (örneğin şu anda bu miktar Eurozone ülkelerinde 100.000 euro'dur) karşılamayı taahhüt eder. Bu garanti sayesinde, mevduat sahipleri bankalarına duydukları en ufak bir şüphede bile panikleyerek hesaplarını çekme ihtiyacı duymazlar. Bu, bankaya hücum olasılığını önemli ölçüde azaltır.

Bankacılık sistemine olan güveni yönetmenin başka bir yolu da bankaların risk alma becerilerini kısıtlamaktır. Bu **ihtiyat düzenlemesi** olarak bilinir. İhtiyat düzenlemesinin önemli bir ölçüsü de "sermaye yeterlik oranı"dır. Bu, bir bankanın borç verebileceği miktarı (ve dolayısıyla teminatlar şeklinde oluşturabileceği borçlar toplamını) öz sermayesinin (yani banka sahipleri veya hissedarları tarafından sağlanan para) belli bir katına kadar sınırlar. Bu düzenleme "kaldıraç düzenlemesi" olarak da bilinir, çünkü başlangıç sermayenizin ne kadarını "dengeleyebileceğinize" ilişkin bir düzenlemedir. İhtiyat düzenlemesinin başka bir ölçümü de "likidite düzenlemesi', yani, her bankanın varlıklarının belli bir oranından fazlasını nakit veya başka yüksek "likit" varlık (devlet tahvili gibi çabucak nakde çevrilebilen varlıklar) olarak tutmasının talep edilmesidir.

"Geleneksel" finans sistemi (yirminci yüzyılın ortası itibariyle)

Yirminci yüzyılın ortası itibariyle, ileri kapitalist ülkelerin oldukça iyi işleyen bir finans sistemine kavuşması Kapitalizmin Altın Çağı'nın yaşanmasına olanak sağlamıştır. Sistemin kalbinde, yeni ele aldığımız bankacılık sektörü vardı. Diğer anahtar öğeler, borsa ve tahvil piyasalarıydı ki tahvil piyasası devlet tahvilleri ve şirket tahvilleri piyasası olarak ikiye ayrılabilir.

Borsalar şirketlerin, tanımadıkları yatırımcılara (eğer isterseniz, anonim yatırımcılara da diyebilirsiniz) hisselerini satmalarına olanak sağlayarak büyük ölçekte para toplamalarına neden oldu. Bazı ülkelerdeki (İspanya'daki Sociedad Anónima gibi) sınırlı sorumlu şirketlere "anonim şirket" denmesinin sebebi budur.

Bir şirket hisselerini ilk kez dışarıdaki insanlara satarak, **özel şirketten** (hisseleri halka *satılmayan* şirket) **halka açık şirkete** (hisseleri halka satılan) dönüştüğünde, buna **ilk halka arz** (İHA) deriz. Bu terimi, "teknoloji" devleri Google ve Facebook'un, sırasıyla 2004 ve 2012'de "halka açılmaları" bağlamında duymuş olabilirsiniz. Bazen ise daha önceden halka açılmış şirketler de fazladan para elde etmek için yeni hisseler çıkarırlar.

Yeni hisselerin satılması yoluyla şirketlerin para toplamasına olanak sağlamak borsanın işlevlerinden yalnızca biridir. Başka bir önemli işlevi de (aslında ABD ve İngiltere gibi bazı ülkelerde daha önemli bir işlevdir) şirketlerin alınıp satılmasına olanak sağlamaktır; **kurum kontrolü piyasası** bunun için kullanılan fiyakalı bir terimdir. Eğer yeni bir hissedar (veya birlikte çalışan bir grup hissedar) bir şirketin hisselerinin çoğunluğunu elde ederse, o (veya grup) şirketin yeni sahibi (sahipleri) olur ve geleceğini belirler. Bu, **şirket alımı** veya ele geçirme olarak bilinir (üçüncü bölümde ele aldığımız "düşmanca ele geçirme"de olduğu gibi). General Motors (GM) yirminci yüzyılın başlarında bir dizi alım so-

nucunda doğmuştur.* Yakın dönemde ise Microsoft'un Nokia cep telefonu bölümünü satın alması, kamuoyunda en iyi bilinen şirket alımıdır. Bazen de iki veya daha fazla şirket hisselerini birleştirerek tek bir şirket haline gelebilirler. Bu **şirket evliliği** olarak bilinir. En ünlü ya da oldukça kötü bir üne sahip şirket evliliği ise 2001'deki geleneksel medya devi Time Warner ile internet servis öncüsü AOL arasındaki birleşmedir.**

New York Borsası (NYSE) (kuruluşu 1817), Londra Borsası (LSX) (kuruluşu 1801) ve Tokyo Borsası (TSE) (kuruluşu 1878), İkinci Dünya Savaşı sonrasının büyük bölümünde en büyük borsalardı. 1971'de, ABD'de "sanal" bir piyasa olarak kurulan, başka bir borsa olan NASDAQ (Ulusal Menkul Kıymetler Alım Satım Otomatik Kotasyon Kurumu) (başlangıçta NYSE gibi fiziksel bir piyasası yoktu) hızlı büyüyen birçok bilgi teknolojisi firmasının oraya "kaydedilmesi" sayesinde 1980'lerden itibaren hızla büyümüştür. Şu anda NYSE'den sonra (TSE üçüncü büyük borsadır) dünyadaki ikinci en büyük borsadır. Bir borsadaki fiyat hareketleri genellikle bir **borsa endeksiyle** temsil edilir, bu endeks göreli boyutlarına göre değerlendirilmiş önemli firmalardan oluşan bir grubun hisselerinin ortalama fiyat hareketlerini kaydeder. NYSE fiyat hareketlerini S&P 500 (kredi derecelendirme kurumu Standart and Poor tarafından derlenir), LSX'inkileri FTSE 100 (*Financial Times* tarafından derlenir)

---

* 1908'de kurulan ilk GM, Buick'i üretti. 1908 ve 1909 arasında, Oldsmobile, Cadillac ve başka markaları üreten bir dizi şirketin yanı sıra kamyon departmanı haline gelen bir şirketi de aldı. Chevrolet'yi de 1918 yılında aldı.

** Bu şirket evliliği işe yaramadı (o zamanki Time-Warner CEO'su Jeff Bewkes bu birleşmeyi "şirket tarihindeki en büyük hata" olarak tanımlamıştı) ve 2009'da iptal edildi. AOL'un işleri birleşme zamanında öngörüldüğü gibi ilerlemedi (o sıralar dot.com balonu doruğundaydı) ve iki şirketin şirket kültürleri arasında uzlaşılması mümkün olmayan farklılıklar mevcuttu.

ve TSE'ninkileri de Nikkei 225 (*Nihon Keizai Shimbun*, yani *Japan Economic Times* tarafından derlenir) kaydeder.*

Şirketlerin veya devletlerin, herhangi bir kişiye aktarılabilen ve sabit miktarlarda faiz ödeyen IOU'lar (tahviller) çıkararak yatırımcılardan doğrudan borç almalarına olanak veren tahvil piyasaları da vardı. Bununla birlikte, devlet tahvili piyasası (hazine bonosu piyasası) ABD hariç pek gelişmemişken, şirket tahvili piyasası ABD'de dahi pek kayda değer değildi. Görünen o ki ABD'de şirket tahvili çıkaranların listesi Sidney Homer'ın 1968 klasiği *The Bond Buyer's Primer*'da üç sayfaya sığmıştı.[1]

Bu geniş çerçeve içinde, ülkeler arasında önemli farklılıklar mevcuttu. ABD ve İngiltere'de, bu (hisse senedi ve tahvil) "piyasalar", bankaların çok daha önemli bir rol oynadığı Almanya, Japonya ve Fransa gibi ülkelerdekinden daha büyük (göreceli olarak) ve daha etkiliydi. Bu nedenle, ABD ve İngiltere "piyasa tabanlı" ve diğerleri de "banka tabanlı" finans sistemleriyle tanınırdı. Piyasa tabanlı sistemin kısa dönemli kârlar açısından teşebbüsler üzerinde diğerine göre daha büyük baskı yarattığı, çünkü bankaların borç verdikleri şirketlere kıyasla, hissedarların (tahvil sahipleri) "sahibi oldukları" şirketlere daha az taahhütleri olduğu söylenir.

Yatırım Bankaları ve Yeni Finans Sisteminin Yükselişi

Görmediğimiz bankalar: yatırım bankaları

Şu ana kadar gördüğümüz bankalardan bahsettik: bütün ana caddelerde şubeleri olan bankalar. Bunlar HSBC veya NatWest gibi, aktif olarak TV, reklam panoları ve internet sitelerine reklam veren bankalardır. Bize, müşterilerine karşı ne kadar iyi olduklarını hatırlatır dururlar (öğrencilere bedava demiryolu pasosu verirler, sadece İngiltere'ye hizmet

* İsimlerindeki sayılar hisse fiyatları indeksi oluşturan şirketlerin sayısını ifade eder.

veren çağrı merkezleri açarlar). Bize, diyelim içimizden geldiğinde aniden bir yurtdışı tatiline çıkabilmemiz veya hayatımız boyunca hayalini kurduğumuz küçük kafeyi açabilmemiz için borç vermeye ne kadar hevesli olduklarını söylerler. Bu bankalar **ticari bankalar** veya **mevduat bankaları** olarak bilinirler.*

Ancak bizim *görmediğimiz* bankalar da vardır. Bunlar **yatırım bankaları** olarak bilinirler. Bunların bazıları ticari bankaların kardeşidir. Barclays'in ticari bir bankasının yanı sıra Barclays Capital adında bir yatırım bankası da vardır. Veya farklı markalar kullanan, iki alanda da faaliyette bulunan tek bir şirket olabilir: JP Morgan Chase'in JP Morgan markasını kullanan bir yatırım bankacılığı kolu ile Chase Manhattan markasını kullanan bir ticari bankacılık kolu vardır. Diğer yatırım bankalarının (Goldman Sachs, Morgan Stanley, artık feshedilmiş olan Lehman Brothers, vb.) ticari kardeşleri yoktur. Çoğumuz onları (özellikle gazeteci Matt Taibbi tarafından bir "vampir ahtapota" benzetilen Goldman Sachs'ı) duymuşuzdur fakat ne yaptıklarını tam olarak bilmeyiz.

Yatırım bankaları on dokuzuncu yüzyıldan bu yana mevcuttur; kimi zaman bağımsız kuruluşlar olarak, çoğu zamansa iki tür bankacılığı da yapan **çok amaçlı bankaların** öğeleri olarak faaliyet göstermişlerdir. Deutsche Bank veya Commerzbank gibi Alman bankaları tipik örneklerdir. ABD'de, Glass-Steagall Yasası nedeniyle 1933 ile 1999 arasında yatırım bankacılığı ile ticari bankacılığın tek bir teşebbüste birleşmesine izin verilmezdi. 1980'lerden itibaren, bu bankalar finans sistemini küresel ölçekte yeniden şekillendirmede öncü bir rol oynadılar.

---

* Ticari bankaların bireylerden mevduat alarak veya ev ya da araba almaları için onlara kredi vererek, bireylerle iş yapmalarına "perakende bankacılık" denir. İş dünyasıyla iş yaptıklarında (kredi vermek, onlardan mevduat almak) "kurumsal bankacılık" yaptıkları söylenir.

Yatırım bankalarının anahtar rolü hisselerin ve tahvillerin yaratım ve ticaretini kolaylaştırmaktır (veya eskiden öyleydi)

Yatırım bankalarına bu ismin verilmesinin nedeni, şirketlerin yatırımcılardan para toplamalarına yardım etmeleridir veya en azından ilk baştaki amaçları bu olmuştur. Müşterileri olan şirketlerin, hisse ve şirket tahvillerinin çıkarılmalarını düzenler ve onların adına satarlar.

Müşterileri olan şirketler için hisse senedi ve tahvil satan yatırım bankaları, "perakende" yatırımcılarla, yani sadece küçük miktarlarda satın alan küçük bireysel yatırımcılarla uğraşmazlar. Onlar sadece büyük yatırımcılarla, örneğin son derece zengin şahıslarla (jargon "yüksek gelirli bireyler"dir) veya **kurumsal yatırımcılarla**, yani paralarını birleştiren bireysel yatırımcıların oluşturduğu büyük *fonlarla* iş yaparlar.

En önemli fon türleri şunlardır: emekli maaşları için birikim yapan bireyler için para yatırımı yapan **emeklilik fonları**; bir ülkenin devlet varlıklarını yöneten **ulusal varlık fonları** (Norveç'teki Devlet Emeklilik Fonu ve Abu Dabi Yatırım Konseyi en büyüklerden iki örnektir); açık piyasada müşterileri olan küçük bireysel yatırımcıların birleştirdikleri parayı yöneten **yatırım fonları** yani **menkul kıymetler fonu**; çok zengin kişilerin veya daha "ölçülülerin" kendilerine verdikleri büyük miktarlardan oluşan havuzu kullanarak aktif bir biçimde yüksek riskli, yüksek geri dönüşlü varlıklara yatırım yapan **serbest yatırım fonları**; serbest yatırım fonlarına benzeyen fakat sadece şirketleri satın alıp yeniden yapılandırdıktan sonra onları belli bir kârla satarak para kazanan **özel sermaye fonları**.

Yatırım bankaları müşterileri olan şirketler için hisse senedi ve tahvil satmanın yanı sıra, süreçte kâr etme umuduyla kendi paralarıyla hisse senedi ve tahvil de alıp satarlar. Bu **öz kaynaklı ticaret** olarak bilinir. Yatırım bankaları ayrıca şirketlerin **birleşme ve alımlarına** (B&A) yardım ederek de para kazanırlar. Ancak yatırım bankalarının bu süreçte sağ-

ladıkları hizmet "bankacılık" hizmetinden çok bir danışma hizmetidir.

1980'lerden, özellikle de 1990'lardan itibaren, yatırım bankaları **teminat altına alınmış kredi ürünleri** ve türev finansal ürünler veya sadece **türevler*** gibi yeni finansal ürünlerin oluşturulması ve ticaretine giderek daha fazla odaklanmışlardır. Bu yeni finansal ürünlerin yatırım bankaları arasında popülerleşmelerinin nedeni, açıkça söylemek gerekirse, hisse senedi ve tahvil satmak veya B&A konusunda danışmanlık yapmak gibi "geleneksel" işlere nazaran daha çok para kazandırmalarıdır. Bunu tam olarak nasıl yaptıkları, aşağıda size açıklayacağım gibi, oldukça karmaşıktır.

Teminat altına alınmış kredi ürünleri bireysel kredilerin bileşik bir tahvilde birleştirilmesiyle oluşturulur

Eski günlerde, birileri bankadan kredi alıp bir şey satın aldığında kredi veren banka, sonuçta ortaya çıkan borcun sahibiydi ve hepsi bundan ibaretti. Ancak son yıllardaki "finansal yenilikler" sonucunda bu borçlardan, **varlığa dayalı menkul kıymetler** (VDMK) adında yeni bir finansal araç oluşturuldu. VDMK (evler, arabalar, kredi kartları, üniversite harçları, iş kredileri vb. için verilen) binlerce borcu birleştirerek bunları daha büyük, "bileşik" bir tahvile dönüştürür.

Bireysel bir kredide, eğer kredi alan, yükümlülüğünü yerine getirmezse geri ödeme durur. Bu riski hesaba kattığımızda, bu krediler başka birine kolayca satılamaz. Bununla birlikte, örneğin binlerce ipotek karşılığı ev kredisini (**Konut İpoteğine Dayanan Menkul Kıymetler** –KİDMK– olarak bilinir) birleştirerek bir VDMK oluşturduğunuzda, bireysel olarak yükümlülüklerini yerine getirmeme riskleri nispeten yüksek olsa bile (bunlar ABD'de "eşik altı" ipotek karşılığı

* Ben dahil olmak üzere, insanlar bu ürünlere "finansal türevler" demelerine rağmen, bu iki tür ürünü ileride açıklayacağım sebeplerden ötürü iki çeşide ayırmak daha doğru olur.

kredi alanlar olarak bilinir) ortalama olarak kredi alanların geri ödeme yapacaklarından emin olabilirsiniz. Teknik terimlerle ifade edecek olursak bu ürünler, sigorta ürünlerinin sigortalılar arasında yaptığı gibi, çok sayıda kredi alan arasındaki riski birleştirir.

Bu şekilde, kolayca satılamayan, likit olmayan varlıklar (örneğin ipotek karşılığı ev kredisi, araba kredisi) kolaylıkla ticareti yapılabilen bir şeye (bileşik bir tahvil) dönüştürülür. VDMK'lerin ortaya çıkışına dek, tahviller ancak devletler ve çok büyük şirketler tarafından çıkarılabilirdi. Şimdi artık bir tahvilin arkasında herhangi bir şey (basit bir öğrenci kredisi bile) olabilir. Kredi veren ilk kredileri VDMK haline getirip satarak, satıştan elde ettiği parayla daha çok kredi verebilir.

1980'lere dek, VDMK'lar daha çok ABD ile sınırlıydı ve daha çok ipotek karşılığı konut kredilerinden oluşturuluyordu. Ancak 1990'lardan itibaren, ABD'de diğer kredilerden de oluşturulan VDMK'ler kullanılmaya başlandı ve bunlar, borç veren bankaların kredilerini üçüncü bir tarafa satmalarını kısıtlayan düzenlemeleri feshettiği için, yavaş yavaş diğer zengin ülkelerde de patlama yaptı.

"Yapılandırmayla" VDMK'leri daha karmaşık (ve sözüm ona daha güvenli) yapabilirsiniz

Daha yakın zamanlarda, bu finansal ürünler, VDMK'ler "yapılandırılıp" **Teminatlı Borç Senetleri** (TBS'ler) haline dönüştürüldüğünden bu yana daha da karmaşıklaştı. Bu bağlamda yapılandırmak, KİDMK gibi birkaç VDMK'yi, TBS gibi başka bir bileşik tahvilde birleştirmeyi ve yeni tahvili farklı riskleri olan birkaç **dala** (dilime) bölmeyi gerektirir. En "üst düzey" dilim daha güvenli kılınır; herhangi bir kayıp olacak olursa, en son bu dilimin sahiplerinin kayıplara katlanacağı garantisi verilir; yani diğer bütün "daha küçük" dilimlerin sahipleri onların kayıplarını büyük ölçüde soğuracaktır. Bu şekilde, nispeten güvensiz bir varlık havuzundan çok güvenli

bir finansal ürün oluşturulabilir; ya da bu en azından teoride yapılabilir.* Kredi temerrüt takası (KTT) adı verilen bir türev ürün belli TBS'lerin borçlarını ödememe riskine karşı bir sigorta poliçesi vazifesi görerek TBS'lerin borçlarını ödememesine karşı sizi sözüm ona korumak için oluşturuldu (takasın ne olduğunu daha sonra ele alacağım).

Birleştirmek ve yapılandırmak riskin sadece yerini değiştirir ve belirsizleştirir, ortadan kaldırmaz

Bütün bunların ilgili finansal ürünlerin riskini azaltacağı farz ediliyordu; ilk olarak rakamlardaki emniyetle (birleştirme) ve sonra da o havuz içinde güvenlik bölgelerinin oluşturulması yoluyla (yapılandırma).

Bu şekilde oluşturulan TBS "üst düzey" dilimlerine, sıklıkla, bir avuç zengin ülkenin devlet tahvilleri ile çok küçük bir azınlık olan süper güvenli şirketler gibi, geleneksel olarak finansal varlıkların en güvenlileri için ayrılmış AAA kredi notu sıklıkla verildi.

AAA notu verilen bu varlıklar, varlık seçimlerinde tutucu olması şart olan emeklilik fonları, sigorta şirketleri ve hayır kurumlarına artık satılabilirdi. Ayrıca ticari bankalar da bu varlıklardan büyük miktarlarda satın aldılar. AAA notları alan ve dolayısıyla kolaylıkla satılabilir olan TBS'lere, bir yandan geleneksel AAA dereceli finansal varlıklara kıyasla (ki sundukları güvenliğe karşılık genellikle daha düşük getirileri vardı) daha yüksek faiz oranları ödenirken, bir yandan da bunlar bankaların yukarıda sözü edilen likidite düzenlemesini karşılamasına yardımcı oldular. Yapılandırılmış kredi ürün piyasaları patlama yaptı.

---

* İşler zamanla daha da karmaşıklaştı. TBS'lerin dilimlerini birleştirerek ve bunları yukarıda açıklanan şekilde yapılandırarak TBS-kareler oluşturuldu. Ve daha sonra TBS-karenin dilimlerinden, yapılandırılmış borç ürünü oluşturarak TBS-küpler de oluşturuldu. Daha da güçlü TBS'ler ortaya çıktı.

Ancak bu tahvillerin, sonuçta sağlam olmayan varlıklara dayandığı gerçeği değişmedi (inişli çıkışlı bir finansal geçmişleri olan tüketicilerin kredi kartı borçları vardı ve istikrarsız bir iş yaşamları olan işçilere ipotek karşılığı krediler veriliyordu). ABD'de konut balonu patladığında, TBS'lerin sözüm ona süper güvenli dilimlerinin bile tam tersi olduğu ortaya çıktı.

Türevler esasen, "başka şeylerin" zamanla nasıl gelişeceklerine dair bahislerdir[2]

Yatırım bankaları son otuz yılda, "birleştirilmiş" ve "yapılandırılmış" finansal ürünlerin yanı sıra, türev finansal ürünlerin veya kısaca türevlerin oluşturulmasında ve ticaretinde anahtar bir rol oynadı.

Türevlere bu ismin verilmesinin nedeni, kendilerinin bir değerinin *olmaması* ve Manchester'deki birinin müşterek bahisçi veya arkadaşıyla bahse girerek Las Vegas'taki bir boks maçından değer elde etmesine benzer şekilde, değerlerini kendileri dışındaki şey veya olaylardan "elde etmeleri"dir.[3] Türevlerin, başka şeylerin zamanla nasıl gelişeceklerine dair bahisler olduğunu söyleyebilirsiniz.

Başlangıçta türevler mal piyasalarıyla sınırlıydı

Bugünlerde, türev anlaşmaları herhangi bir şeyi (malları –örneğin pirinç, petrol–, finansal varlıkları –örneğin hisse senetleri, döviz–, fiyatları –örneğin borsa indeksleri, mal fiyatları– ve hatta havayı) içerebilir. Ancak başlangıçta, esas olarak mal piyasalarıyla sınırlı olmuştur.

Klasik bir örnek de, bir pirinç çiftçisi ile bir pirinç tüccarının, çiftçinin pirincini hasat ettiğinde tüccara satacağını belirten bir anlaşma yapmalarıdır. Bu tarz anlaşma, ileride teslim şartlı sözleşme veya kısaca **vadeli sözleşme** olarak bilinir. Vadeli sözleşme, türevin tek çeşidi değildir fakat "prototip" türev olduğu için, şimdilik ona bağlı kalalım.

Sözleşme yapılır yapılmaz, bir türev temel alınan gerçek dünyadaki bir şey üzerindeki bir bahis gibi olur. Bu örnekte, pirinç için vadeli sözleşme yapılması pirincin gelecekteki fiyatı üzerinde bir bahis oynamaya benzer.

Döviz ticaretine karşı tezgâh üstü: standartlaştırılmış türevlere karşı sipariş üzerine yapılanlar

Birçok türev "sipariş üzerine yapılır", yani az evvelki örnekte yer alan pirinç çiftçisi ile pirinç tüccarı arasında olduğu gibi belirli iki taraf arasındadır. Daha modern bir örnek de, kendisini döviz kurlarındaki dalgalanmalardan korumak isteyen bir şirketin, örneğin yirmi üç günlük bir sürede, belli bir dövizi önceden mutabakata varılmış bir döviz kurundan çevirmek için bir yatırım bankasıyla vadeli sözleşme yapması olabilir. Bu siparişe özel türevlere **tezgâh üstü** (TÜT) türevler denir.

Türev anlaşmaları "standartlaştırılabilir" ve döviz olarak satılabilir, yani **döviz ticaretinde** kullanılabilir; en önemli örnek, on dokuzuncu yüzyılın ortalarında kurulmuş Chicago Ticaret Kuruludur (CBOT). Bir vadeli sözleşme, standartlaştırıldığında **ileri tarihli işlemler** adını alır. İleri tarihli bir petrol sözleşmesinde benim, sözleşmeyi elinde tutan kişiden, bir yıl içinde varili 100 dolardan belli bir petrol türünden (Brent Ham Petrol, West Texas Intermediate, vs.) 1.000 varil alacağım yazabilir.

Türevler finansal risklere karşı korunma sağlar fakat aynı zamanda spekülasyonlara da yol açar

Türevler için yapılan klasik savunma, risklere karşı "koruma" sağlamaları için ekonomik aktörlere olanak vermeleridir. Eğer ben bir petrol rafinerisiysem, bahsetmiş olduğum gibi ileri tarihli bir petrol anlaşması satın alarak, bir yıllık zaman diliminde, petrol fiyatının varil başına 100 doların üzerine çıkması olasılığına karşı kendimi koruyabilirim. Bu da petrol

fiyatı varil başına 100 dolardan aşağı düşerse kaybedeceğim anlamına gelir (çünkü varil fiyatı 90 dolar bile olsa, anlaşmayı başka birine satmadığım müddetçe, petrolü varili 100 dolardan almak *zorundayım*). Doğal olarak böyle bir anlaşmayı, fiyatın varil başına 100 dolardan aşağı düşme ihtimalinin düşük olduğuna inanırsam yaparım.

Bununla birlikte koruma fonksiyonu, türevlerin tek fonksiyonu değildir (hatta bugünlerde ana fonksiyonu bile değildir). Ayrıca, insanların petrol fiyatlarının hareketleri üzerinde spekülasyon yapmalarına da (yani bahis) olanak sağlarlar. Başka bir deyişle, petrol fiyatlarıyla tüketici veya petrol rafinerisi gibi doğal bir ilgisi bulunmayan bir kişi de petrol fiyatlarının hareketleri üzerinde bahis oynayabilir. Dolayısıyla, provokatif fakat zekice bir benzetme yapan finansal aktivist Brett Scott şöyle der: "Türevlerin, insanların kendilerini korumalarını sağlamak için var olduklarını [söylemek] ... biraz, bahis endüstrisinin, at sahiplerine kendilerini riskten [atlarının yarış kaybetme riskinden] korumalarına yardımcı olmak için var olduklarını ileri sürmeye benzer."[4]

Başka türev çeşitleri gelişmiştir: opsiyonlar ve takaslar

Zamanla vadeli sözleşmeler / ileri tarihli işlemlerden başka türev aileleri de gelişmiştir. İki ana tür vardır: opsiyonlar ve takaslar.

Bir **opsiyon** sözleşmesi, bir tarafa, belli bir tarihte, belli bir fiyattan bir şeyi alma (veya satma) hakkını (fakat zorunluluk değil) verir. Satın alma opsiyonuna "alım" opsiyonu, satma opsiyonuna da "satım" opsiyonu denir. Opsiyonlar, üst düzey yöneticilere (ve bazen de diğer çalışanlara) hisse senedi fiyatlarını yükseltecek şekilde şirketleri yönetmeye teşvik etmek için verilen "hisse senedi opsiyonları" (yani gelecekteki bir tarihte önceden mutabık kalınmış bir fiyattan belli bir miktar hisse senedi alma hakkı) sayesinde daha çok tanınmıştır.

Vadeli sözleşme, gelecekteki tek bir durum üzerindeki bahse benzerken **takas,** gelecekteki bir dizi olay üzerindeki bahse benzer; birbirine bağlanmış birkaç vadeli sözleşmeli gibidir. Örneğin, Scott'ın benzetmesine göre, belli bir süreliğine olan cep telefonu veya sabit fiyatlı elektrik anlaşmalarınız gibi, gelecekte yapacağımız veya elde edeceğiz değişken ödeme ve kazançların yerine, sabit ödeme ve kazançlar koymanızı sağlar.[5] Ödeme ve kazançlardaki çeşitlilik her tür şeydeki çeşitlilikten kaynaklanabilir, bu yüzden çok çeşitli türde takaslar vardır; faiz oranları (faiz oranı takasları), döviz kurları (döviz takasları), mal fiyatları (mal takasları), hisse senedi fiyatları (öz kaynak takasları), hatta belli finansal ürünlerin (TBS'ler) borçlarını ödeyememe riskleri.

Bu aşamada, işlerin karmaşıklığından ötürü başınız dönüyor olabilir, ancak mesele de bu zaten. Daha sonra da açıklayacağım gibi, bu yeni finansal ürünlerin karmaşık olmaları, onları bu kadar tehlikeli kılan şeydir.

Türev ticareti 1980'lerde hızlandı

Türev piyasaları, her ne kadar ileri tarihli işlemlerin döviz kurları ve hisse senedi opsiyonları 1970'lerde Chicago Ticaret Kurulu tarafından saptanmış olsa da, 1980'lerin başlarına dek çok kayda değer değildi.[6]

Daha sonra 1982'de tarihi bir değişim yaşandı. O yıl, ABD'deki iki önemli finans düzenleme kurumu olan ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC) ile İleri Tarihli İşlemler Ticaret Kurulu (CFTC) bir türev anlaşmanın esas malların (pirinç veya petrol gibi) teslimini gerektirmediğini, nakit olarak da düzenlenebileceğini karara bağladı.

Bu yeni düzenleme, sadece mallar ve belli finansal varlıklardan değil, fiziksel olarak asla teslim edilemeyecek borsa indeksi gibi "soyut" şeylerden de türetilen türev sözleşmelerin yaygınlaşmasına yol açtı.[7] Bundan böyle, ne çeşit bir türev sözleşme oluşturabileceğinizi sınırlayan tek şey sizin hayal gücünüzdü.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Finans sektörünün büyük patlaması

1990'lara dek, Avrupa'da teminat altına alınmış çok az borç ürünü (VDT, TBS vs.) vardı. Ancak OECD'ye göre, 2010 itibariyle, bu ürünlerin Avrupa'daki piyasasının yaklaşık 2,7 trilyon dolara çıktığı tahmin ediliyordu. Bu yine de yaklaşık 10,7 trilyon dolar olduğu tahmin edilen ABD'deki piyasadan çok daha küçüktü ki orada bu tarz ürünlerin daha uzun bir geçmişi vardı. Bunu belirtirken Avrupa Birliği'ndeki GSYİH'nın ABD'dekinden yüzde 10 büyük olduğunu da göz önünde bulundurmak gerekir.[8]

Türev piyasaları daha da hızlı büyümüştür. Bunlar 1980'lere dek marjinal piyasalardı. 2011 itibariyle, IMF küresel TÜT (tezgâh üstü) türev piyasasının "ödenmemiş değer" yönünden 648 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyordu (yani, genellikle esas varlıkların değerini kat be kat aşan "bahislerin" toplam değeri). Anlaşmaların "piyasa değerinin", 110 trilyon dolarlık küresel bankacılık varlıkları ve 70 trilyon dolarlık dünya GSYİH'sına karşı, 27 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyordu (bu rakamlar gerçekte birbirleriyle kıyaslanamazlar; büyüklük hakkında bir fikir vermek için sunulmuştur).[9]

Hızlı büyüme salt yeni finansal ürünlerle sınırlı değildi. Finans sektörünün geri kalanı da hızlı büyümüştür. Gabriel Palma'nın hesaplamasına göre, 1980 ile 2007 arasında, finansal varlık menkul değerlerinin dünya hasılasına oranı 1,2'den 4,4'e yükselmiştir.[10]

Finans sektörünün göreli boyutu birçok zengin ülkede, özellikle (sadece onlarla sınırlı olmamak üzere) ABD ve İngiltere'de, daha da büyüktü. Palma'ya göre, İngiltere'deki finansal varlıkların GSYİH'ya oranı 2007'de yüzde 700'e ulaştı.* Lapavitsas

---

* Çoğu kez kendini Anglo-Amerikan finans kapitalizminin bir karşıtı olarak tanımlayan Fransa bu bakımdan İngiltere'nin çok gerisinde değildir; finansal varlıklarının GSYİH'sına oranı İngiltere'ninkinden çok az düşüktür.

farklı veri kaynakları kullanarak, bu rakamın 1980'lerin sonlarında yaklaşık yüzde 700 iken 2009 itibariyle yüzde 1.200'e (yurtdışındaki İngiliz vatandaşları ve şirketlerinin sahip olduğu varlıkları da dahil edecek olursak yüzde 1.800'e) çıktığını tahmin ediyor.[11] Amerikan hükümetinin verilerini kullanan James Crotty'nin tahminine göre, ABD'deki finansal varlıkların GSYİH'ya oranı 1950'ler ile 1970'ler arasında yüzde 400 ila 500 arasında oynamış fakat finansal liberalleşmenin ardından 1980'lerin başından itibaren hızla yükselmeye başlamıştır. 2000'lerin başı itibariyle, yüzde 900 artmıştır.[12]

Yeni Finans Sistemi ve Sonuçları

Yeni finans sisteminin daha etkili ve güvenli olması gerekiyordu

Tüm bunlar, son otuz yılda yeni bir finans sisteminin ortaya çıktığı anlamına geliyordu. Yeni ve karmaşık finansal araçların, finansal yenilikler veya bazı insanların tercih ettiği şekilde söyleyecek olursak, finans mühendisliği sayesinde yaygınlaştıklarını gördük. Bu süreç, **finansal liberalleşmeyle** (daha sonra ele alacağım, finans faaliyetleriyle ilgili mevcut mevzuatın feshedilmesi veya zayıflatılmasıyla) muazzam ölçüde kolaylaşmıştır.

Bu yeni finans sisteminin, giderek artan çeşitlilikteki finansal risk taleplerini karşılayamayan, sınırlı çeşitteki finansal araçlarla iş yapan, ağır hareket eden ticari bankaların hâkimiyetindeki eski sistemden daha etkili *ve* güvenli olması gerekiyordu. Sözleşmelerde daha çok serbestlik olmasının, finans piyasası aktörlerinin, riskleri değerlendirme ve varlıkları fiyatlandırmanın yeni yöntemlerini bulma olasılığını artıracağına ve dolayısıyla sistemi daha dengeli hale getireceğine inanılıyordu.

Bu yeni finansal araçların güvenli bir şekilde idare edilemeyecek kadar karmaşık olabileceği olasılığı ise hiç dikkate alınmadı. Piyasa yanlısı ekonomistler bir serbest piyasada bir

sözleşmenin, ancak taraflar büyük ölçüde yarar sağlayacaklarının farkında olduklarında imzalanacağını öne sürdü, özellikle de "bunlar kendilerini sahtekârlık ve karşı tarafın borcunu ödeyememesi durumuna karşı fazlasıyla koruyabilecek gibi görünen büyük ölçüde gelişmiş finansal kurumlar ise"; bu sözler, o zamanlar Hazine bakan yardımcısı olan Larry Summers'ın 1998'de ABD Kongresi'nde verdiği ifadesinde kullandığı sözlerdi.*

Bu "gelişmişlerden" biri (2008 krizinde ABD'in mali destek vererek kurtardığı Amerikan sigorta şirketi AIG'nin o zamanlar finans ve mali işler müdürü olan Joe Cassano) şirketinin çöküşünden yalnızca altı ay önce şöyle demişti: "Ciddiyeti elden bırakmamak kaydıyla, mantık dahilindeki bir senaryo içerisinde yapılan herhangi bir [KTK] işleminde (bir dolar olsun) para kaybedip kaybetmeyeceğimizi biliriz."

Düzenleyiciler de piyasanın hatasız olduğuna dair bu inancı paylaşıyorlardı. ABD'de konut balonunun zirve yaptığı zamanlarda, önemli politika yapıcılar bir balon olduğunu yadsımayı sürdürdüler. Haziran 2005'te, o zamanlar Fed başkanı olan Alan Greenspan "bazı yerel piyasalarda sağlam bir temele dayanmayan yüksek fiyatlara dair işaretler" olduğunu kabul etmekle birlikte, ABD Kongresi üyelerini bir bütün olarak ülkedeki ev fiyatlarında bir "şişmenin" olası görünmediğine ikna etti. Birkaç ay sonra, Ekim 2005'te, o zamanlar Başkan'ın (George W. Bush) Ekonomi Danışmanları Konseyi başkanı olan ve Şubat 2006 ile Ocak 2014 arasında Fed başkanlığı yapmış olan Ben Bernanke, kongredeki konuşmasında ABD'in son iki yılda tanık olduğu ev fiyatlarındaki yüzde 25'lik artışın "büyük ölçüde güçlü ekonomik temelleri yansıttığını" söyledi.

---

* Harvard'da izinli bir ekonomi profesörü ve Dünya Bankası'nın eski baş ekonomisti (1991–3) olan Summers, Bill Clinton'ın ikinci başkanlığı sırasında Hazine bakanı (Temmuz 1999–Ocak 2001) oldu ve Barack Obama'nın ilk dönemi sırasında da Ulusal Ekonomi Konseyi başkanlığı (Ocak 2009-Aralık 2010) yaptı.

Karmaşıklığın artması finans sisteminin etkililiğini ve istikrarını zayıflatmıştır

Bu güvencelere rağmen, ABD konut balonu 2007 ve 2008'de patladı; altında yatan ekonominin performansı göz önüne alındığında, fiyatlar düpedüz çok yüksekti ve daha fazla sürdürülmesi mümkün değildi. Bunun yanında, bundan beslenen TBS ve KTK piyasaları çöktü ve sonucunda Büyük Buhran'dan bu yana görülen en büyük finansal kriz ortaya çıktı. 2008 küresel mali krizinin ardından, Summers'ın "gelişmiş" finansal kurumlarının ve kendinden emin düzenleyicilerinin gerçekte neler olup bittiğini hiç anlamadıklarını gösteren birçok şey açığa çıktı.

Bunun nedeni finans sistemindeki karmaşıklığın muazzam ölçüde artmasıydı. Ve burada sözünü ettiğimiz de işlerin öyle biraz karmaşıklaşması filan değil. Bank of England'ın finansal istikrar yetkili müdürü Andy Haldane bir TBS2'yi (yeni finansal ürünlerden en karmaşığı olmasa da karmaşık olanlardan biri) tam anlamıyla anlamak için, potansiyel bir yatırımcının bir milyar sayfadan fazla bilgiyi kavraması gerektiğine dikkat çekti.[13] Ben de, sık sık ellerine geçen birkaç yüz sayfalık türev sözleşmelerini, doğal olarak okumaya vakitlerinin olmadığını itiraf eden bankacılara rastlamışımdır. Bu aşırı bilgi yüküyle başa çıkmak için karmaşık matematiksel modeller geliştirildi, ancak sonunda yaşanan olaylar bunların, en iyi ihtimalle üzücü bir şekilde yetersiz ve en kötü ihtimalle de sahte bir kontrol hissinin kaynakları olduğunu ortaya çıkardı. Bu modellere göre, 2008'de olanların gerçekte meydana gelme olasılıkları piyangoyu art arda yirmi bir veya yirmi iki kez kazanmaya eşdeğerdi.[14]

Ayrıca aradaki bağlantıların artması da finans sisteminin istikrarsızlığını artırmıştır

Meşru bir finansal sözleşmeye dair daha liberal bir tanım (endeks temelli türevlerin payı gibi) ve bu ürünlerin birleş-

tirme, yapılandırma ve muazzam ölçüde artan ticareti finans sektörünün genel olarak liberalleşmesi bağlamında meydana gelmiştir.

1980'lerin başlarında ABD ve İngiltere'yle başlayarak, ülkeler birbiri ardına çok sayıda finansal düzenlemeyi gevşetmiş ve hatta kaldırmıştır: ticari bankalar için ihtiyat düzenlemesi, özellikle likidite ve kaldıraç düzenlemesi; borç verenlerin isteyebilecekleri faiz oranlarının tavanları; farklı finansal firmaların sahip olabileceği varlık türleri üzerindeki kısıtlamalar, örneğin 1980'ler öncesi ABD Tasarruf ve Kredi kurumlarının üzerinde tüketici kredileri ve ticari gayrimenkul ipotek karşılığı kredilendirmelerde uygulanan kısıtlamalar; borç vermenin ne kadar agresif olabileceğine dair kurallar (örneğin mortgage kredileri için evin değerine kıyasen kredi oranına dair kurallar vb.) ve sermayenin sınır ötesi hareketleri üzerindeki kısıtlamaların gevşetilmesi ve daha sık olarak kaldırılması (daha fazla bilgi için On İkinci Bölüm'e bakın).

Bunun sonucunda, finans sisteminin farklı öğeleri arasındaki bağlantılar daha önce hiç olmadığı kadar yaygınlaştı. Bu sadece farklı sektörler (örneğin türev ticaretine derinlemesine dahil olan ticari bankalar ile sigorta şirketleri) arasında değil, aynı zamanda farklı ülkeler arasında da görülüyordu; Amerikan TBS'lerindeki problemlere dair ilk işaretleri bunları satın almış olan Alman ve İsviçre bankaları fark etti. Aradaki bağlantıların artmasıyla birlikte, sistemin bir bölümündeki problem, diğer bölümlere hızla yayılarak sistemin istikrarsızlığını muazzam ölçüde artırıyordu.

Mesele şu ki finansal ürünlerinizi ne kadar ustaca birleştirir, yapılandırır ve türetirseniz türetin, sonunda Florida'daki eşik altı mortgage kredisi alan kişi, Nagoya'daki küçük şirket ve Nantes'te araba satın almak için kredi alan adam, tüm bu yeni finansal ürünlerin altında yatan borçları ödemek zorundadır. Sistemin farklı parçacıklarını birbirine bağlayan her türden finansal ürünü oluşturmakla siz, aslında bu insanların

borçlarını ödemekte yaşayacakları başarısızlığı daha da büyütürsünüz.

Yeni finans sistemi finans dışı kurumları nasıl daha kısa dönem odaklı yaptı

Yeni finansın yükselişi sadece finans sektörünü etkilemedi. Finans dışı kurumların işletilme şeklini de önemli ölçüde değiştirdi. Değişim özellikle ABD ve İngiltere'de telaffuz edildi ki bu ülkeler yeni finansın en çok ilerlediği ülkelerdi ve bu ülkelerde, Almanya ve Japonya'dakinin aksine, hissedarlar dışındaki tarafların, şirketlerin idaresinde çok az etkileri vardı.

İlk önemli değişiklik, yönetimde zaman ufkunun daha da daralması olmuştur. 1980'lerde görülen düşmanca satın almalarla birlikte (Üçüncü Bölüm'de sözü edilen Gordon Gekko'yu hatırlayın), şirketler gerekirse uzun vadede rekabet gücünü yitirmek pahasına kısa vadede kâr etmeleri için artan bir baskıya maruz kalmıştı. Ancak hızlı ve yüksek getiri sağlayan çok sayıda finansal aracın yaygınlaşmasıyla birlikte, hissedarların sabırsızlığı son yirmi yılda daha da artmıştı. Örneğin, İngiltere'de, ortalama hisse senedi tutma süresi 1960'ların ortalarında beş yılken, 1980'lerde iki yıla, 2007'nin sonunda yaklaşık yedi buçuk aya düştü.[15]

Bunun sonucunda, kurumların profesyonel yöneticileri ile sayıları giderek artan kısa dönemli hissedarlar arasında, "hissedar değer maksimizasyonu" düsturu altında, "kutsal olmayan bir ittifak" oluştu (Beşinci Bölüm'e bakın). Bu ittifakta, yöneticilere (ürün kalitesi ve çalışanın morali pahasına) kısa dönemli kârları maksimuma çıkarma ve bu kârlardan elde edebilecek mümkün olan en büyük payları, hisadarlara, kâr payı ve **hisse geri satın alımı** (hisse fiyatının düşmemesi için kendi hisse senetlerinin tümünü satın alan şirketler) formunda dağıtmaları karşılığında, astronomik ücretler ödendi.

Bu tarz uygulamalar yüzünden şirketlerin makine, AR-GE ve eğitim gibi şeylere yatırım yapabilecekleri çok az kaynak-

ları kaldığı için, uzun vadeli verimlilikleri ve dolayısıyla rekabet güçleri de azaldı. Şirketin başı derde girdiğinde ise batışı organize eden profesyonel yöneticiler ile kısa vadeli hissedarların çoğunun artık şirketle bir ilgileri kalmamış oluyordu.

Finans dışı kurumların finanse edilmesi

Yeni finans sistemi finans dışı kurumların sadece daha kısa zaman ufkuyla çalışmalarına değil, ayrıca onların kendi finansal faaliyetlerine daha çok bağlı olmalarına da yol açtı. Geleneksel iş kollarına göre finansal varlıkların daha yüksek getiriler sağladıkları göz önüne alındığında, birçok şirket, finansal varlıkların idaresine gitgide daha çok kaynak ayırdı. Odaktaki bu değişim nedeniyle bu firmalar, kısa vadeye odaklanmış hissedarların artmakta olan baskısıyla, gerekli kılınmış becerilere kıyasla, teknoloji esaslı uzun dönemli üretim becerileri oluşturmakla daha az ilgilenir oldular.

Son yirmi yıldır, bunların bir kısmı finansal kollarını agresif bir biçimde genişlettiler: örneğin General Electric'in GE Capital'i, GM'in GMAC'i ve Ford'un Ford Finance'ı. Bunların bir kısmı o kadar önem kazandı ki 2013 yazında, ABD Mali İstikrar Gözetim Konseyi en büyükleri Ge Capital'i, "sistematik olarak önemli finansal kurumlar"dan (SIFI) biri olarak isimlendirdi; bu statü genellikle sadece en büyük bankalara verilirdi.

Finans sektörünün aşırı gelişmesi ve bunun sonuçları

Bu yeni rejimde, finans sektörü finans dışı sektörlerden çok daha kârlı hale gelmiştir ki bu durum aslında hep böyle olmamıştı.[16] Finans sektörü diğer sektörlerin sunduklarından çok daha yüksek maaş ve teşvik primleri teklif ederek, üniversite eğitimleri finansla ilgili olmayan en zeki insanları çekmiştir. Maalesef bu da yeteneklerin yanlış tahsis edilmesine yol açar, çünkü başka mesleklerde (mühendislik, kimya vb.) çok daha üretken olabilecek insanlar türevlerin ticaretini yapmakla ve

fiyatlandırma için matematiksel modeller üretmekle meşgul olurlar. Bu, aynı zamanda çok miktarda yüksek eğitim harcamasının da boşa harcandığı anlamına gelir, çünkü insanlar eğitimini aldıkları becerileri artık kullanmıyorlardır.*

Finans sektörüne yoğunlaşmış olan orantısız servet aynı zamanda bu sektöre, sosyal açıdan yararlı olsalar dahi, mevzuata karşı çok yoğun lobi yapma gücünü de sağlar. Finans sektörü ile fiyat düzenleme kurulları arasındaki artmakta olan iki yöndeki personel akışı, çoğu zaman lobi yapmanın bile gerekli olmadığı anlamına gelir. Daha önceden finans sektöründe çalışan birçok düzenleyici, düzenlemeye çalıştıkları sanayiye içgüdüsel olarak sempati duyar; bu "döner kapı" sorunu olarak bilinir.

Daha da beteri, döner kapı ayrıca sinsi bir yozlaşma şeklini de teşvik etmiştir. Düzenleyiciler gelecekteki potansiyel müşterilerine yardım etmek için (bazen kırılma noktasına kadar) kuralları esnetebilirler. Bazı üst düzey düzenleyiciler daha da zekidir. İşten istifa ettiklerinde, yeni bir iş arama zahmetine bile girmezler. Eski düzenleyicilerin yatırım fonları yönetiminde çok az tecrübeleri olmasına rağmen, geçmişte esnettikleri kurallardan yararlananların para yatıracakları kendi özel öz sermaye veya serbest yatırım fonlarını kurarlar.

Baş etmesi daha da zor olan bir problem ise, güçlü ve içinde çalışanlara karşı çok ödüllendirici olan sektörden kaynaklanan, finans sektörü yanlısı ideolojinin baskınlığıdır. Bunun nedeni, sadece 2008 krizinin endüstride ortaya çıkarmış olduğu yetersizlik, pervasızlık ve kinizme rağmen, sektörün lobicilik gücü yüzünden çoğu politikacı ve düzenleyicinin finans düzenleme sisteminde radikal bir reform yapmaya istekli olmamaları değildir. Bir nedeni de finans endüstrisinin

---

* Birkaç yıl önce, seçkin bir Cambridge kimyacısı ve 2000 ila 2007 yılları arasında İngiliz hükümetinin baş bilim danışmanı olan Profesör David King bana eski doktora öğrencilerinin muhtemelen yüzde 60'ının finans sektöründe çalışmakta olduklarını söyledi.

maksimum özgürlüğünün ulusal çıkarlara uygun olduğuna ideolojik açıdan ikna olmuş olmalarıdır.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Finans krizlerinin sıklığında muazzam bir artış var

Çoğu insan için, 2008'deki küresel mali kriz, yeni finans sisteminin daha büyük etkinlik ve istikrar sözlerini yerine getiremediğine muhtemelen yeterli bir kanıttır. Ancak 2008 krizini, son otuz yılda birçok erken, küçük krizin haber verdiğini görmek önemlidir. Yalnızca belli başlı olanlar hesaba katılsa bile liste etkileyicidir.

1982'de, Şili, 1970'lerin ortasında Pinochet'in diktatörlüğü sırasında finans piyasasının radikal liberalleşmesinin ardından büyük bir bankacılık krizine girdi. 1980'lerin sonlarında, ABD'deki tasarruf ve kredi (S&L) şirketleri ("tasarruf" olarak da bilinirler) ticari gayrimenkul ve tüketici kredileri gibi daha riskli fakat potansiyel olarak daha yüksek getirili faaliyetlere girmelerine devlet tarafından müsaade edildikten sonra muazzam sıkıntıya düştüler. ABD yönetimi karmaşayı temizlemek için tasarruf ve kredi şirketlerinin yaklaşık dörtte birini kapatmak ve GSYİH'sının yüzde 3'üne eşdeğer bir kamu kaynağını bu işe aktarmak zorunda kaldı.

1990'lar, İsveç, Finlandiya ve Norveç'te, 1980'lerin sonlarındaki finansal liberalleşmelerinin ardından, bankacılık krizleriyle başladı. Daha sonra 1994 ve 1995'de Meksika'da "tekila" krizi görüldü. Daha sonra bunun ardından Asya'nın "mucize" ekonomilerindeki (Tayland, Endonezya, Malezya ve Güney Kore) krizler baş gösterdi ki bunlar 1980'lerin sonları ile 1990'ların başlarındaki finansal açılma ve liberalleşmelerinin sonucunda gerçekleşmişti. Asya krizinin hemen ardından 1998 Rusya krizi yaşandı. Bunun ertesinde 1999'daki Brezilya ve 2002'deki Arjantin krizi görüldü ki ikisi de büyük oranda finansal serbestleşmeden kaynaklanmıştı.

Bunlar sadece öne çıkanlar olsa da dünya, 1970'lerin ortalarından bu yana çok fazla finansal krize tanık oldu. Çok alıntı yapılan bir çalışmaya göre,[17] hemen hemen hiçbir ülke İkinci Dünya Savaşı sonundan finans sektörünün büyük ölçüde düzenlendiği 1970'lerin ortalarına kadar, bankacılık krizi yaşamamıştı. 1970'lerin ortaları ile 1980'lerin sonları arasında, bankacılık krizi yaşayan ülkelerin oranı, dünya gelirindeki paylarının ağırlığına göre yüzde 5-10'a yükseldi. Daha sonra bu oran 1990'ların ortalarında aniden yaklaşık yüzde 20'lere çıktı. 2000'lerin ortalarında birkaç yıl sıfıra indi, ancak 2008'deki küresel mali krizin ardından tekrar yüzde 35'e çıktı.

Kısa dönem odaklı hissedarlar ile profesyonel yöneticiler arasındaki "kutsal olmayan ittifak", kurumların yatırım yapma becerilerini azaltmıştır

Yeni finans çağındaki "hissedar değer maksimizasyonu" modelinin yükselişi finans dışı kurumların uzun dönemli yatırımlara ayırabilecekleri müsait kaynakları çarpıcı biçimde azaltmalarına yol açmıştır.

Bu çağda **dağıtılan kârlarda,** yani hissedarlara kâr payı ve hisse geri satın alımı şeklinde verilen kârlarda çarpıcı bir yükseliş görülmüştür. Örneğin, 1950'ler ile 1970'ler arasında ABD'de toplam şirket kârlarının bir payı olarak dağıtılan kârlar yüzde 35-45 arasında bulunuyordu.[18] 2001 ve 2010 arasında ise ABD'deki en büyük şirketler kârlarının yüzde 94'ünü ve en tepedeki İngiliz firmaları da yüzde 89'unu dağıtmıştır.[19]

Bu durum, bu ülkelerdeki şirketlerin yatırım yapma güçlerini önemli ölçüde azaltmıştır. Popüler algının aksine, yatırım finansmanının ana kaynağı yeni hisse senetleri ve banka kredileri çıkarmak değil, **dağıtılmamış kârlardır** (yani hissedarlara dağıtılmamış olan kârlar). Bu bilgiler ışığında, dağıtılmamış kârlardaki çarpıcı düşüş (ABD'deki şirketleri göz önüne

alacak olursak, yüzde 55-65'ten yüzde 6'ya düşüş) şirketlerin uzun vadeli yatırım güçlerinde muazzam bir düşüş anlamına geliyordu.

Finans dışı şirketler, en azından ABD'de, kârları konusunda finansal faaliyetlere giderek artan bir biçimde bağımlı hale gelmişlerdir

Özellikle ABD'de, finans dışı şirketler finansal varlıklarını muazzam ölçüde artırmışlardır. Finans dışı şirketlerin sahip olduğu finansal varlıkların finansal olmayan varlıklara oranı 1950'de yüzde 30 iken bu, yavaş yavaş artarak 1982'de yüzde 40 olmuştur. Daha sonra birden artmaya başladı ve 2001'de yüzde 100'e ulaştı. O zamandan bu yana düştü; 2008'de yüzde 81'e indi. Sonra tekrar 2009'da keskin bir yükseliş göstererek yüzde 104'e çıktı ve esas olarak aynı seviyede kaldı.[20]

Bazı şirketler açısından, son dönemde finansal kolları kârlarının ana kaynağı olmuş, ilk baştaki imalat kollarını gölgede bırakmıştır. 2003'de, GE'nin kârının yüzde 45'i GE Capital'den geliyordu. 2004'te, GM'nin kârlarının yüzde 80'i finansal kolu GMAC'den geliyor, Ford ise 2001 ve 2003 arasındaki bütün kârlarını Ford Finance'ten elde ediyordu.[21]

Sonuç Tespitleri: Tam da Çok Güçlü Olması Nedeniyle Finansın İşleyişinin Sıkı Bir Şekilde Düzenlenmesi Gerekir

Finans sistemi gelişmemiş olsaydı kapitalizm de bu şekilde gelişemezdi. Ticari bankacılığın yayılması, borsanın yükselişi, yatırım bankacılığındaki ilerleme ve şirket ve devlet tahvil piyasalarındaki büyüme, benzeri görülmemiş bir ölçekte kaynakları harekete geçirmemizi ve riskleri birleştirmemizi sağlamıştır. Bu gelişmeler olmasa, halen az finanse edilen yetersiz hükümetlerin desteklediği, Ricardo'nun "usta imalatçılarının" işletip finanse ettiği, küçük fabrikalar dünyasında yaşıyor olurduk.

Ne yazık ki son otuz yılda "yeni finansın" yükselişinin ardından finans sistemimiz negatif bir güç haline gelmiştir. Finans şirketlerimiz sürdürülebilirliklerini, birleştirme, yapılandırma ve diğer teknikler vasıtasıyla örtbas ettikleri varlık balonları yaratmak pahasına, kendileri için yüksek kârlar oluşturmada çok iyi hale gelmişlerdir. Balon patladığında bu firmalar, paraların kurtarılması ve devlet hazinesinden destek almayı garantilemek için ekonomik ağırlıklarını ve politik nüfuzlarını kullanırlar ki böylece devlet hazinesinin de vergi artışı ve harcama kesintileri vasıtasıyla halk tarafından yeniden doldurulması gerekir. Bu senaryo 2008 küresel mali krizinden bu yana çok büyük ölçekte oynanıyor, fakat dünyanın dört bir tarafında (Şili, ABD, İsveç, Malezya, Rusya, Brezilya vs.) son otuz yıldır hâlihazırda daha küçük ölçeklerde onlarca defa tekrarlanmıştır.

Finans sistemimizi çok daha sıkı bir şekilde düzenlemediğimiz müddetçe bu krizlerin tekrarlandıklarını göreceğiz. 1980'lerden bu yana zayıflatılmış veya kaldırılmış olduklarından söz ettiğim düzenlemelerden birçoğunun tekrar yürürlüğe konmaları ve hatta güçlendirilmeleri gerekir. Bu düzenleme değişiklikleri burada okuyucuyu ilgilendirmeyen teknik tartışmalar içerir, fakat reform hakkında düşünürken aklımızda tutmamız gereken net bir prensip vardır: O da finans sistemimizin basitleştirilmesi gerektiğidir.

Ele almış olduğumuz gibi, finans sistemimiz kontrol edilemeyecek denli karmaşıklaşmıştır; sadece sözüm ona bilgisiz düzenleyiciler değil, aynı zamanda finans endüstrisinin sözde "bilgili" insanları için de çok karmaşıktır. Aşırı karmaşık finansal ürünlerin yaygınlaşmalarını sınırlayarak bu karmaşıklığı azaltmamız gerekir; hele de bunları oluşturanlar, faydalarının maliyetlerinden fazla olduğunu, makul şüpheleri giderecek şekilde ispatlayamıyorlarsa.

Bu prensip çok radikal gibi gelebilir ama aslında değildir. Bu tarz şeyleri tıpla ilişkili olarak sürekli yapıyoruz zaten; insan vücudunun karmaşıklığı ve yeni ilaçların verebileceği

potansiyel zararların ciddiyeti göz önüne alındığında, imalatçıların topluma, ürünlerinin maliyetten çok fayda sağladığını kanıtlamalarını talep ederiz.[22] Gerçekte meşru finansal sözleşmelerin sınırları, daha önce göstermiş olduğum gibi (türevleri hatırlayın), sürekli olarak politik kararlarla yeniden belirlenmiştir.

Finans sisteminin daha sıkı bir şekilde düzenlenmesini savunmak onun, ekonominin önemli bir parçası olmadığını ima etmek anlamına gelmez. Bilakis, tam da gücü ve önemi nedeniyle düzenlenmesi gerekir. İnsanların çoğunun yürüdüğü, kağnı kullandığı ve en fazla at üstünde hız yaptığı günlerde trafik ışıklarımız, ABS frenlerimiz, emniyet kemerlerimiz ve hava yastıklarımız yoktu. Günümüzde bu şeylere sahip olmamızın (ve yasalar vasıtasıyla talep etmeye başlamamızın) nedeni tam da arabaların güçlü ve hızlı olmaları ve bir şeyler (küçük bir şey bile olsa) yanlış giderse bize çok zarar verebilecek olmalarıdır. Aynı akıl yürütme finans sektörüne uygulanmadığı müddetçe, trafik kazalarını, vur-kaçların ve hatta büyük zincirleme otoyol kazalarının ekonomik eşdeğerlerini yaşamaya devam edeceğiz.

Daha Fazla Bilgi İçin

Y. AKYUZ *The Financial Crisis and the Global South: A Development Perspective* (Londra: Pluto Press, 2013).

G. EPSTEIN (ed.) *Financialization and the World Economy* (Cheltenham: Edward Elgar, 2005).

G. INGHAM *The Nature of Money* (Cambridge: Polity, 2004).

C. KINDLEBERGER *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises* (Londra: Macmillan, 1978).

J. LANCHESTER *Whoops!: Why Everyone Owes Everyone And No One Can Pay* (Londra: Penguin, 2010).

C. LAPAVITSAS *Profiting without Producing: How Finance Exploits Us All* (Londra: Verso, 2013).

F. MARTIN *Money: The Unauthorised Biography* (Londra: Bodley Head, 2013).

B. SCOTT *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money* (Londra: Pluto Press, 2013).

Dokuzuncu Bölüm

BORİS'İN KEÇİSİ ÖBÜR DÜNYAYI BOYLASIN

Eşitsizlik ve Yoksulluk

"Köylü İvan komşusu Boris'i kıskanır, çünkü Boris'in bir keçisi vardır. Bir peri ortaya çıkar ve Ivan'a tek bir dilek hakkı olduğunu söyler. İvan ne diler dersiniz? "Boris'in keçisi öbür dünyayı boylasın.""

D. LANDES, *THE WEALTH AND POVERTY OF NATIONS*

Eşitsizlik

İvan yalnız değildir: tarihin itici güçlerinden biri olarak eşitlik arayışı

İvan yalnız değildir. Kore'de, "Kuzeniniz arazi aldığında sızım sızım sızlanırsınız," diye bir deyiş vardır. Ve eminim ki, başkalarının durumunun iyileşmesi karşısında mantıksız bir biçimde kıskançlığa kapılan insanlar hakkında anlatılmış, söylenmiş benzer fıkra ve atasözlerini birçok okuyucu duymuştur.

Eşitlik arayışı çok doğal bir insani duygudur ve tarihin büyük itici güçlerinden biri olmuştur. Eşitlik, en önemli sloganlarından biri "Liberté, égalité, fraternité ou la mort" (özgürlük, eşitlik, kardeşlik yahut ölüm) olan, Fransız Devrimi'nin arkasındaki ideallerden biriydi. Rus Devrimi'nde ve bunun ardından gelen diğer sosyalist devrimlerde, eşitlik *itici güçtü*. Eşitlik arayışı olmasa, çok sayıda sanayi grevi, gösteri, devrim ve diğer sayısız çatışmalar olmazdı.

"Biliyor musunuz? Bence bunların hepsi kıskançlıktan"

Gelgelelim serbest piyasa politikalarını savunanlar, bizi, bu temel içgüdünün ele geçirmesine karşı uyarırlar. Zenginlerin daha çok vergi ödemelerini sağlamaya veya bankacılık sektöründe teşvik primlerini kısıtlamaya çalışan politikacıların "kıskançlık politikası" yaptıklarını söylerler. Bize, hepimizin eşit olabilmesi için yükseklerdeki insanları aşağı çekmememizi söylerler. Eşitsizlik, farklı insanların farklı üretkenliklerinin kaçınılmaz bir sonucudur. Zenginlerin zengin olmasının nedeni servet yapmada daha başarılı olmalarıdır.

Bu doğal sonuca karşı gelmeye çalışmakla ancak yoksullukta eşitlik yaratırız, diye de bizi uyarırlar. 2012 Cumhuriyetçi başkan adayı Mitt Romney'in eşitsizlik konusunda duyulan endişe hakkında söyledikleri bu savı çok iyi özetler: "Biliyor musunuz? Bence bunların hepsi kıskançlıktan."

Son birkaç on yıldır, serbest piyasayı savunanlar, ulusal gelirin daha büyük bir diliminin en çok kazananlara verilmesinden herkesin yarar sağlayacağı konusunda birçok insanı başarıyla ikna etmişlerdir. Aslen John F. Kennedy'ye atfedilen fakat son zamanlarda, Bill Clinton hükümetinde hazine bakanı olan Robert Rubin'in popüler yaptığı, "Gelgitteki yükseliş bütün tekneleri kaldırır," özdeyişi onların en sevdikleri slogan olmuştur.

Zenginlerin elinde daha çok para olduğunda, daha çok yatırım yapacak ve başkaları için daha çok gelir yaratacaklardır; daha çok insanı işe alacak ve iş kolları da tedarikçilerinden daha çok satın alacaktır. Kişisel gelirlerin artmasıyla birlikte, zenginler daha çok harcayarak, örneğin zenginlere spor araba ve butik kıyafetler satan şirketler için daha çok gelir yaratacaklardır. Bu malları tedarik eden şirketler de örneğin, araba parçaları ve tekstil ürünlerine olan talebi artıracak, bu sektörlerde çalışanların ücretleri yükselecek, yiyecek ve (butik olmayan) kıyafetlere daha çok para harcayacaklardır. Ve bu böylece devam edip gidecektir. Dolayısıyla, eğer tepede daha çok gelir varsa bunun daha fazlası, önünde sonunda ekonominin geri kalanına "damlayacak", herkesi hiç olmadığı kadar zenginleştirecektir. Yoksulların ulusal gelirden aldığı paylar daha az olsa bile, mutlak veriler ışığında durumları daha iyi olacaktır. Serbest piyasa ekonomisinin gurusu Milton Friedman'ın kastettiği de buydu: "Ekonomiye dair yanlış inançların çoğu, sabit bir pasta olduğu ve bir tarafın ancak diğerinin kaybetmesi pahasına kazanabileceğini farz etme eğiliminden doğar."[1]

Damla etkisine olan inanç son otuz yılda birçok hükümeti zengin yanlısı politikalar benimsemeye veya en azından bun-

lara politik kılıf sağlamaya teşvik etmiştir. Ürün, işgücü ve finans piyasalarıyla ilgili mevzuat gevşetilmiş, zenginlerin para kazanması kolaylaştırılmıştır. Kurumlar ve yüksek gelir elde edenlerin vergileri indirilmiş, dolayısıyla kazandıkları parayı ellerinde tutmaları kolaylaştırılmıştır.

Çok fazla eşitsizlik ekonomi için kötüdür: istikrarsızlık ve hareketliliğin azalması

Hani varsa bile çok az insan, Mao Çin'i veya Pol Pot Kamboçya'sındaki aşırı eşitlikçiliği savunur. Gelgelelim birçok insan da çok fazla eşitsizliğin sadece etik yönden değil, aynı zamanda ekonomik açıdan da kötü bir şey olduğunu savunur.*

Bazı ekonomistler aşırı eşitsizliğin sosyal bağlılığı azaltarak, politik istikrarsızlığı artırdığını vurgulamışlardır. Politik istikrarsızlık da yatırımların azalmasına yol açar. Geleceği (ve dolayısıyla tanımı gereği gelecekte olan yatırımların getirilerini) belirsizleştirir. Azalan yatırımlar da büyümeyi azaltır.

Eşitsizliğin artması ekonomik istikrarsızlığı da artırır ki bu büyüme için kötü bir şeydir.[2] Ulusal gelirden daha büyük bir payın en fazla kazananlara gitmesi yatırım oranını artırabilir. Ancak yatırım payının artması aynı zamanda ekonominin belirsizliğe daha çok tabi olması ve dolayısıyla daha istikrarsız olması demektir ki Keynes bu noktaya dikkat çekmiştir (Dördüncü Bölüm'e bakınız). Ayrıca birçok ekonomist de eşitsizliğin artmasının 2008'deki küresel mali krizin oluşmasında önemli bir rol oynadığına dikkat çekmiştir. Özellikle ABD'de, 1970'lerden itibaren, üst gelirler hızla yükselirken çoğu insanın reel ücreti hiç gelişmemiştir.

---

* Eşitsizliğe karşı etik savlar şöyledir: eşitsizliğin çok fazla olması ahlaki açıdan kabul edilemez çünkü kazandıklarınızın büyük bir bölümü, "sadece liyakatten" (gösterdiğiniz çabalar gibi) çok şansa (anne babanızın kim olduğu gibi) bağlıdır; üyeleri arasında çok fazla ayrılık olan bir grup gerçek bir toplum olarak işlev göremez; çok fazla eşitsizlik, zenginlerin orantısız politik nüfuza sahip olmalarına olanak sağlayarak demokrasiyi baltalar.

Artmayan ücretler tepedekilerin giderek yükselen tüketim standartlarına yetişebilmek için insanların çok büyük borç yükünün altına girmelerine yol açmıştır. Ev halkının borçlarındaki artışlar (bir GSYİH oranı olarak) ekonomiyi şoklara karşı daha savunmasız kalmıştır.

Bazıları aşırı eşitsizliğin sosyal hareketliliğe karşı bariyerler oluşturarak ekonomik büyümeyi azalttığını öne sürmüştür. Ancak ufak bir azınlığın parasını karşılayabileceği fakat iyi maaşlı bir iş elde etmek için ihtiyaç duyduğunuz pahalı bir eğitim, küçük bir ayrıcalıklı grup içindeki kişisel bağlantılar (Fransız sosyolog Pierre Bourdieu'nun buna **sosyal sermaye** demesi ünlüdür)* veya elit kesim arasındaki "alt kültür" bile (pahalı okullarda edindiğiniz aksan ve tutumlar gibi) sosyal hareketliliğin önündeki bariyerler gibi işlev görebilirler.

Sosyal hareketliliğin azalması yoksul çevrelerden gelen yetenekli insanların yüksek kaliteli işlerden dışlandığı ve dolayısıyla yeteneklerinin hem bireysel hem de sosyal bakış açısından heba oldukları anlamına gelir. Ayrıca tepedeki meslekleri icra eden bazı kişilerin, eğer sosyal hareketlilik daha fazla olsaydı, toplumun elde edebileceği en iyiler olmayacağı anlamına da gelir. Eğer bu bariyerler nesiller boyu devam ederse, daha az ayrıcalıklı çevrelerden gelen yetenekli gençlerin üst düzey meslekleri elde etmeye *çalışmaktan* bile vazgeçmelerine sebep olacaktır (Beşinci Bölüm'ü hatırlayın). Bu da elit kesim arasında kültürel ve entelektüel anlamda "aynı soydan çiftleşmeye" yol açacaktır. Büyük fırsatların taze fikirler ve geleneksel olmayan tutumlar gerektirdiğine inanıyorsanız, "aynı soydan çiftleşmiş" bir elit kesime sahip olan bir toplumun yenilikler üretmede kötüye gitmeleri olasıdır. Sonuç, ekonomik dinamizmin azalmasıdır.

---

* Terimin, Amerikalı politik bilimci Robert Putnam'ın popülerleştirdiği başka bir tanımı da bir toplumun üyeleri arasındaki sosyal bağlar derlemesine işaret eder.

Eşitsizlik sosyal yönden kötü sonuçlara yol açar

Son zamanlarda yapılan araştırmalar, eşitsizliğin sağlık ve insan esenliğinin diğer göstergelerinde kötü sonuçlara yol açtığına işaret etmektedir. Ve bu, bu yönlerden daha kötü olmaya mahkûm çok sayıda yoksul insan meydana çıkaran daha büyük eşitsizliğin etkisinden ayrı bir etkidir.

Bu savı son zamanlarda popülerleştiren ise Richard Wilkinson ile Kate Pickett'ın yazdığı *Su Terazisi* adlı kitaptır. Kitapta yaklaşık yirmi kadar zengin ülkenin verileri inceleniyor (kişi başına geliri yaklaşık 20.000 dolar olan Portekiz'in seviyesinin üzerinde olan ülkeler). Eşitsizliğin daha fazla olduğu ülkelerin bebek ölümleri, ergen doğumları, eğitim performansı, cinayet, tutukluluk ve ayrıca muhtemelen ortalama yaşam süresi, akıl hastalığı ve obezite yönlerinden kesinlikle daha kötü durumda oldukları öne sürülüyor.[3]

Daha eşitlikçi toplumlar birçok durumda daha hızlı büyüyor

Yüksek eşitsizliğin daha olumsuz ekonomik ve sosyal sonuçları olduğunu gösteren birçok kanıtın yanı sıra, daha eşitlikçi toplumların, kıyaslanabilir fakat daha eşitsiz toplumlara göre çok daha hızlı büyümekte olduğunu gösteren epeyce örnek var.[4]

Japonya, Güney Kore ve Tayvan, 1950'lerle 1980'ler arasındaki "mucize" yılları esnasında daha az eşitsiz olmalarına rağmen kıyaslanabilir ülkelere göre çok daha hızlı büyüdüler. Japonya ABD'den çok daha hızlı büyürken, Kore ve Tayvan da Afrika ve Latin Amerika'daki eşitsizliğin çok daha fazla olduğu ülkelere kıyasla daha hızlı büyüdü.

Sosyalizm zamanlarındaki eski Sovyet bloğundan bile daha eşit olan ve dünyadaki en eşit toplumlardan biri olarak sayılan Finlandiya, zengin dünyadaki en eşitsiz toplumlardan biri olan ABD'den çok daha hızlı büyümüştür. 1960 ve 2010 arasında, Finlandiya'nın kişi başına ortalama yıllık gelir artışı oranı yüzde 2,7 iken, ABD'de bu oran yüzde 2'ydi.

Bu da, bu dönemde Finlandiya'nın geliri 3,8 kat arttığı halde, ABD'in gelirinin 2,7 kat arttığı anlamına gelir.

Bu örnekler eşitsizliğin fazla olmasının daha az büyümeye yol açtığını *kanıtlamaz*. Daha eşitlikçi toplumların kıyaslanabilir fakat daha eşitsiz ülkelere göre daha yavaş büyüdüğünü gösteren başka örnekler de vardır. Ancak onlar, "eşitsizliğin fazla olmasının büyüme için iyi olduğu" basit hikâyesine karşı çıkmamız için yeterlidir. Üstelik çok sayıda ülkeyi ele alan istatistiksel çalışmaların çoğu, bir ülkenin eşitsizlik derecesi ile büyüme oranı arasında negatif bir ilişki olduğunu gösterir (tabii bu iki faktör arasında ille de nedensel bir ilişki var demek değildir).

Bir toplumun zaman içindeki analizi de eşitsizliğin büyüme üzerinde negatif etkileri olduğu görüşüne destek verir. Son otuz yılda, çoğu ülkede en tepedekilerin gelir paylarındaki artışa rağmen, yatırım ve ekonomik büyüme çoğunda yavaşlamıştır.

Bazı hayvanlar diğerlerinden daha eşittir: fazla eşitlik de kötüdür

Elbette, tüm bu kanıtlar eşitsizlik ne kadar azsa o kadar iyi olduğu anlamına gelmez. Gelir eşitsizliği *çok azsa*, insanların sıkı çalışma ve para kazanmak için yeni şeyler yaratma şevki kırılabilir; sosyalist ülkelerde eskiden böyle olmuştur, en kötü üne sahip örnekler de Mao döneminde Çin tarım toplumlarında görülmüştür.

İşleri daha da kötüleştiren şey ise gelir eşitsizliğindeki düşük derecelerin çoğu kez hile gibi görülmesiydi. Bu ülkelerdeki gelir eşitsizliğinin az oluşu, ideolojik uygunluğa ve hatta kişisel ağlara dayalı başka boyutlardaki (yüksek kaliteli yabancı mallara erişim, yurtdışına seyahat fırsatları) aşırı eşitsizlikle birlikte mevcuttu.

Sosyalizmin daha ilk günlerinde bunu gören George Orwell Rus Devrimi'ni hicvettiği *Hayvan Çiftliği* adlı kitabında "Bazı hayvanlar diğerlerinden daha eşittir," sloganını ortaya

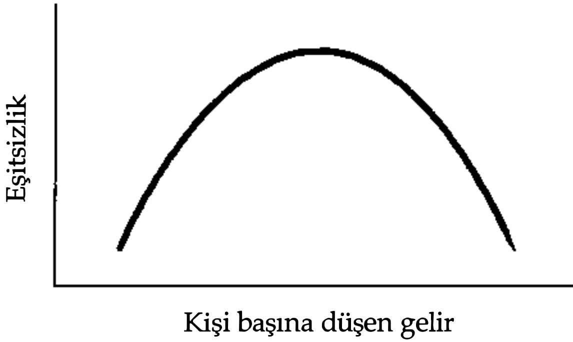
atmıştı. 1970'ler itibariyle bu farkındalık, bu ülkelerde, "Bize para ödüyormuş gibi yapıyorlar, biz de çalışıyormuş gibi yapıyoruz," esprisiyle özetlenen bir kinizmin yaygınlaşmasına yol açtı. 1980'lerin sonlarında durum açığa çıkmaya başladığında çok az insan, ancak riyakârlık olarak tanımlanabilecek bir sistemi savunmaya gönüllü oldu.

Çeşitli teorilerin ve deneye dayalı kanıtların incelenmesinden çıkarılabilecek en makul sonuç ne çok az ne de aşırı eşitsizliğin iyi olmadığıdır. Eğer eşitsizlik aşırı derecede yüksek veya düşük olursa, ekonomik büyümeye köstek olarak (farklı türlerde) sosyal sorunlara yol açabilir.

Kuznets hipotezi: zaman içinde eşitsizlik

İlki 1969'da verilen Nobel Ekonomi Ödülü'nü, 1971'de kazanan Rusya doğumlu Amerikalı ekonomist Simon Kuznets zaman içindeki eşitsizlik hakkında ünlü bir teori ortaya attı. **Kuznets hipotezi** adı verilen hipoteze göre, bir ülke ekonomik olarak geliştikçe, eşitsizlik ilk başta artarken sonra azalır. Bu hipotez son elli yılda eşitsizlik araştırmalarının yürütülme biçimini çok güçlü bir biçimde etkilemiştir, o yüzden hakkında bilgi sahibi olmak önemlidir.

Kuznets'e göre, ekonomik kalkınmanın ilk aşamasında gelir dağılımı oldukça eşittir. Bunun nedeni bu aşamada insanların çoğunun yoksul çiftçiler olmasıdır. Ülke sanayileşip büyüdükçe, giderek daha çok insan tarımdan ayrılıp ücretlerin daha yüksek olduğu sanayiye geçer. Bu da eşitsizliği artırır. Kuznets, ekonomi biraz daha geliştikçe eşitsizliğin azalmaya başladığını öne sürmüştür. İnsanların çoğu artık ya sanayi sektöründe ya da sanayi sektörüne hizmet eden şehir hizmetleri sektöründe çalışıyordur, çok az insan düşük ücretler karşılığında tarım sektöründe çalışmaya devam eder. Bu durum, **Kuznets eğrisi** olarak bilinen, ünlü ters U şeklindeki eğriyle ifade edilir.



Kuznets hipotezi pek de geçerli değildir...

Popülaritesine rağmen Kuznets hipotezinin kanıtları oldukça zayıftır. 1970'lere dek, bu hipotez günümüzün zengin toplumlarının deneyimlerinden doğmuş gibi görünüyordu. Sanayileşmenin ilk zamanlarında eşitsizliğin arttığını, örneğin on dokuzuncu yüzyıl ortalarında İngiltere'de ve yirminci yüzyıl başlarında ABD'de zirve yaptığını ve sonra düştüğünü gördüler. Bununla birlikte, 1980'lerden itibaren, bu ülkelerin çoğunda eşitsizlikte bir artış görülmüştür (ABD ve İngiltere'de olduğu gibi bu durum bazı ülkelerde çok çarpıcı olmuştur), tabiri caizse, eğrinin kuyruğu ucunda yeni bir yükselme başlamıştır.

Bu hipotez günümüzün gelişmekte olan ülkelerinde de pek geçerli değildir. Eşitsizlik, çoğunda ekonomik kalkınmanın başlamasıyla birlikte artmış (istisnalar arasında Kore ve Tayvan vardır), ancak büyük bir çoğunda ekonomik kalkınmayla birlikte neredeyse azalmamıştır.

... çünkü ekonomi politikası önemlidir

Kuznets hipotezindeki kanıt eksikliğine getirilen ana açıklama ise ekonomi politikasının, eşitsizlik seviyesini belirlemede son derece önemli olmasıdır.

ABD ve İngiltere'de yakın geçmişte görülen çarpıcı eşitsizlik artışının esas olarak liberalleşme ve zenginlere uygulanan vergi indirimiyle açıklanabileceğinden söz ettim.

1950'ler ve 1960'lar arasında, Kore ve Tayvan ekonomik gelişmelerinin ilk aşamalarındayken eşitsizlikte artış olmayışı da yine politikalarla açıklanabilir. Bu dönemde, bu ülkeler **toprak reformu** programları yürüttüler. Bu programlara göre, arazi sahipleri topraklarının çoğunu kiracılarına piyasa fiyatının altında satmaya zorlandı. Bu devletler daha sonra ithalat kısıtlamaları ve sübvansiyonlu gübre ve sulama hizmetleri teminiyle küçük çiftçilerden oluşan bu yeni sınıfı korudu. Ayrıca yine küçük dükkânları da büyük mağazaların rekabetinden büyük ölçüde korumuş oldular.

Aslında Kuznets de ekonomik gelişmenin sonraki aşamalarında eşitsizlikteki azalmanın otomatikman gerçekleşeceğine *inanmıyordu*. Modern ekonomik gelişmenin doğasının, ters U eğrisini olası kıldığına inandığı halde, eşitsizlikteki asıl azalmanın büyük ölçüde sendikaların ve özellikle refah devletinin gücüyle sağlanacağını vurguladı.

Eşitsizlik seviyesini belirlemede refah devletinin önemi, refah devletinin aldığı vergi ve transferlerden *önce*, bazı Avrupa ülkelerindeki gelir eşitsizliğinin ABD'deki kadar yüksek (Fransa, Avusturya ve Belçika) ve hatta daha da yüksek (Almanya ve İtalya) olduğu olgusuyla kanıtlanmıştır. İleride göreceğimiz gibi, bu ülkeler vergi ve transferlerden sonra ABD'den çok daha eşit hale gelirler.

Farklı eşitsizlik türleri

En yaygın biçimde tartışılan eşitsizlik olmasına rağmen gelir eşitsizliği, ekonomik eşitsizliğin sadece bir türüdür. **Servet** dağılımı (gayrimenkul veya hisse senedi gibi varlıklara sahip olmak gibi) veya **beşeri sermaye** (bu, bireylerin eğitimle edindikleri beceriler için kullanılan havalı ve tartışmalı bir kelimedir) yönünden de ekonomik eşitsizlikten söz edebiliriz.

Ekonomik olmayan faktörler yönünden de eşitsizlikler söz konusudur. Birçok toplumda, "yanlış" kast, etnik köken, din, cinsiyet, cinsel tercih veya ideolojiden insanlar, politik

makam, üniversite veya yüksek statülü meslekler gibi şeylere erişimden mahrum bırakılmışlardır.

Eşitsizlik ölçümü: Gini katsayısı ve Palma oranı

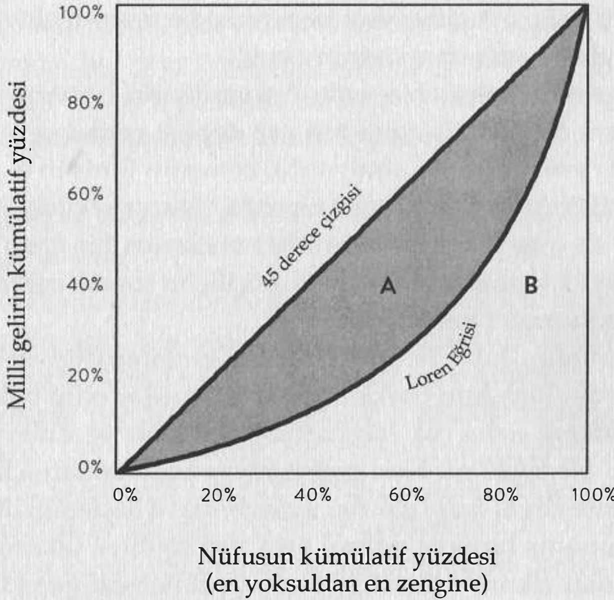
Tüm bu eşitsizlikler arasında kolayca ölçülebilenler, gelir ve servet eşitsizlikleridir. Bu ikisi içinde de servetle ilgili veriler çok daha zayıftır, bu yüzden eşitsizlikle ilgili bilgilerin çoğu gelirle ilgilidir. Gelir eşitsizliği verileri, elde etmesi daha zor olan gerçek gelirler yerine tüketim araştırmalarından alınır.

Gelirin ne ölçüde eşitsiz dağıldığını ölçmenin çeşitli yöntemleri vardır.[5] En çok kullanılan ölçüm, yirminci yüzyılın başlarında yaşamış İtalyan istatistikçi Corrado Gini'nin isminden gelen **Gini katsayısı** olarak bilinir. Aşağıdaki grafikten de görülebileceği gibi, gerçek yaşamdaki gelir dağılımını (grafikte **Lorenz eğrisiyle** gösterilmiştir)[6] toplam eşitlik durumuyla (grafikte kırk beş derecelik çizgiyle belirtilmiştir) kıyaslar. Lorenz eğrisi ekonomideki toplam gelire karşılık, yatay çizgideki nüfusun yüzde x'inin birikimli olarak kazandıklarını belirler. Katsayı, Lorenz eğrisi ile kırk beş derecelik çizgi arasında kalan alanın oranı (A / A+B) olarak hesaplanır.

Daha yakın zamanda, Cambridge'den meslektaşım Gabriel Palma bir ülkenin gelir eşitsizliğinin daha doğru (ve hesaplaması daha kolay) bir ölçümü olarak en tepedeki yüzde 10'un gelir payı ile en alttaki yüzde 40'ın gelir payı arasındaki oranın kullanılmasını önermiştir.[7] Palma, uyguladıkları politikalardan bağımsız olarak ülkelerdeki gelir dağılımında ortadaki yüzde 50'nin aldığı payın dikkat çekecek derecede benzer olması göz önüne alındığında, ülkeler arasında daha fazla farklılık gösteren ekstremlerdeki paylara bakmanın farklı ülkelerdeki eşitsizlikler hakkında daha çabuk ve iyi bir fikir verdiğini öne sürer. **Palma oranı** olarak bilinen bu rakam, Gini katsayısının, politik müdahalelerle bir farklılık yaratmanın daha zor olduğu gelir dağılımındaki değişikliklere olan aşırı duyarlılığının üstesinden gelir.[8]

$$\text{Ginin Katsayısı} = \frac{A}{(A+B)}$$

$$= \frac{\text{45 derecelik çizgi ile Lorenz eğrisi arasındaki alan}}{\text{45 derecelik çizgi altındaki alan}}$$



Kimler arasındaki eşitsizlik?

Gini katsayısı gibi birçok eşitsizlik rakamı ülkeler için tek tek hesaplanır. Bununla beraber, küreselleşme nedeniyle ulusal ekonomilerin entegrasyonunun artmasıyla birlikte, insanlar bir bütün olarak, dünyadaki gelir dağılımındaki değişikliklerle daha çok ilgilenir olmuşlardır. Küresel Gini katsayısı olarak bilinen bu katsayı dünyadaki her bir bireyi aynı ülkenin vatandaşlarıymış gibi ele alarak hesaplanır.

Aralarında benim de bulunduğum bazı kişiler, dünya (en azından henüz) gerçek bir topluluk *olmadığı* için, Gini katsa-

yısının gerçekte konuyla son derece ilgisiz olduğunu düşünüyorlar. Gelir eşitsizliğinin önemli olmasının tek nedeni, istatistiklere dahil edilen ve **referans grubu** olarak bilinen başkalarıyla bağlantılı olarak (olumlu, olumsuz, dayanışmacı, tehlikeli) duygularımızın olmasıdır. Kendi referans gruplarımıza dahil olmayan insanların ne kadar başarılı olduklarını aslında o kadar da umursamayız.*

Doğrusunu isterseniz, açılış öykümüzdeki İvan'ın yoksul bir adam olmasını istediği kişi çar değildi çünkü çar, onun referans grubunda yer almıyordu; komşusu Boris'in o azıcık üstünlüğünün yok olmasını istiyordu. Benzer şekilde, Koreli emsali de (ona Youngsoo diyelim) muazzam bir arazi satın alan büyük toprak sahibini değil, küçük bir toprak parçası satın alan kuzenini kıskanıyordu.

İnsanların, kitle iletişim araçları ve internetin gelişimi sayesinde dünyanın başka bölgelerinde neler olup bittiğine dair giderek daha çok bilgi sahibi oldukları ve dolayısıyla küresel bir topluluk hissi geliştirmeye başladıkları için küresel eşitsizliğin daha çok ilgi uyandırmaya başladığı doğrudur. Bununla birlikte, yoksul bir Çinli köylüye ülkesindeki çığırından çıkmış eşitsizliğe fazla üzülmemesi gerektiğini, çünkü dünyanın bir bütün olarak biraz daha eşit bir yer haline geldiğini söylememiz için uzun zaman geçmesi gerekecek; bu kanı özellikle Çin'deki eşitsizliğin büyük ölçüde en tepedeki kesimin, halkın geri kalan kısmının hakkını yemesinden ileri geldiği göz önüne alındığında insana doğru gelir.

* Bu noktayı daha iyi anlamak için, küçük bir düşünce deneyi yapalım. Farz edelim ki bilim insanları galaksimizde, üzerinde duyarlı varlıkların yaşadığı, hepsi de dünyadan çok daha zengin olan ve ayrıca kendi aralarında muazzam gelir farkları olan (ki bu çok yüksek bir galaktik Gini katsayısı verir) elli beş gezegen saptamış olsunlar. Moraliniz çok bozulur muydu? Muhtemelen hayır, çünkü bu varlıkları gerçekte tanımaz ve nasıl yaşadıklarını tasavvur bile edemezsiniz.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Teoride Gini katsayısı 0 ila 1 arasında herhangi bir sayı olabilir. Uygulamada ise bu ekstrem değerleri alması olanaksızdır. Hiçbir toplum, özde ve politikalarda ne kadar eşitlikçi olursa olsun, herkesi tamı tamına eşit kılamaz ki bu Gini katsayısının 0 olması için gereken şeydir. Gini katsayısı 1 olan toplumda, her şeye sahip bir kişi hariç herkes kısa sürede ölecektir.* Gerçek yaşamda ise hiçbir ülkenin Gini katsayısı 0,2'nin altında ve 0,75'in üzerinde değildir.

En düşük ve yüksek eşitsizlikler: Güney Afrika ve Latin Amerika Avrupa'ya karşı

Gini katsayıları göz önüne aldığınız tahmine bağlı olarak aynı ülke için bile oldukça farklılık gösterebilir. 2000'lerin sonları için, OECD Danimarka için gelir Gini'sini yaklaşık 0,25 olarak verirken, ILO biraz daha yüksek bir rakam olan yaklaşık 0,28 olarak verdi. ABD örneğinde, uçurum önemlidir; OECD tahmini yaklaşık 0,38'dir, fakat ILO bunu yaklaşık 0,45 olarak belirlemiştir.[9] OECD üyeliğinin ILO üyeliğinden çok daha az olduğunu dikkate alacak olursak, aşağıdaki metinde ILO verilerini alıntıladım.[10]

Daha çok Avrupa'da bulunan en eşit toplumlarda Gini katsayıları 0,2 ile 0,3 arasındadır. Bunların birçoğu güçlü bir refah devletine sahip olan ileri kapitalist ülkelerdir. Bunlar alfabetik sırayla, Almanya, Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İsveç ve Norveç'tir (dünyadaki en eşit ülke). Daha önce değindiğimiz gibi, vergiler ve sosyal harcamalardan önce, bazıları ABD'den daha az eşittir ancak GSYİH'larının o kadar büyük bir bölümünü vergilendirir ve dağıtırlar ki sonuçta ABD'den çok daha eşit hale gelirler. En eşitlikçi ülkelerin bazıları, eşitlikçi miraslara sahip olan eski

* Böylelikle Gini katsayısı 0'a iner, çünkü bu toplum, mükemmel bir biçimde eşit bir toplum (bir kişiden oluşan bir toplum) olacaktır.

sosyalist blok ekonomileridir. Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovakya ve Slovenya bu gruba aittir.

Diğer uçta ise Gini katsayıları 0,6'nın üzerinde olan ülkeler yer alır. Bunlar alfabetik sırayla, Botswana, Güney Afrika, Madagaskar ve Namibya'dır. Hepsi de Güney Afrika'da bulunur.

Gini katsayısı 0,5'in üzerinde olan bir ülke, çok eşitsiz kabul edilebilir. Bunların birçoğu Latin Amerika ülkeleridir: Bolivya, Brezilya, Şili, Kolombiya, Kosta Rica, Honduras, Panama ve Paraguay. Ancak bir kısmı Afrika'da (Fildişi Sahili, Moritanya ve Ruanda) ve Asya'da (Kamboçya, Filipinler ve Tayland) yer alır. Hatta eski sosyalist blokta olup da bu grupta yer alan bir ülke bile vardır. Bu ülke çok ironik bir biçimde Stalin'in memleketi Gürcistan'dır.

Diğer birçok ülkede Gini katsayıları 0,3 ile 0,5 arasında dağılmıştır. ABD ve Çin bu dağılımın daha eşitsiz ucunda bulunurlar (0,45-0,5). Uganda, Polonya, Yeni Zelanda ve İtalya gibi ülkeler bu aralığın diğer ucundadır (yaklaşık 0,3). Aşağı yukarı, 0,35'lik Gini, nispeten eşit ülkeler ile olmayanlar arasındaki ayırıcı çizgidir.[11]

Servet eşitsizliği gelir eşitsizliğinden çok daha fazladır

Servet eşitsizliğine dair veriler, gelir eşitsizliği verilerine göre daha zor elde edilebilir ve daha az güvenilirdir. Ancak bütün ülkelerde servet eşitsizliğinin gelir eşitsizliğinden çok daha fazla olduğu açıktır, bunun ana nedeni de servet biriktirmenin gelir sahibi olmaktan çok daha zor olmasıdır.

UNCTAD'a göre (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı), Hindistan ve Endonezya gibi yoksul ülkelerin yanı sıra ABD ve Norveç gibi zengin ülkelerin yer aldığı bir incelemede, on beş ülke için servet Gini katsayısı 0,5 ile 0,8 arasında değişiyordu.[12] Bir ülkenin gelir eşitsizliği ile servet eşitsizliği arasındaki fark, Norveç ve Almanya gibi gelir eşitsizliği düşük olan Avrupa ülkeleri için özellikle yüksekti.[13]

Gelir eşitsizliği 1980'lerden bu yana ülkelerin çoğunda artmıştır

Gelir eşitsizliği 1980'lerden bu yana ülkelerin çoğunda artmıştır.[14] En göze çarpan artış İngiltere'de ve özellikle, zengin yanlısı politikalar konusunda dünyaya önderlik eden ABD'de görüldü. ABD'de, 1940'lar ile 1970'ler arasında en tepedeki yüzde 1'in gelirdeki payı yaklaşık yüzde 10'du fakat 2007 itibariyle bu yüzde 23'e yükseldi.[15] En tepedeki yüzde 0,1 bu dönemde payını yüzde 3-4'ten yüzde 12'den yukarı çıkardı.[16]

Eşitsizliğin artma trendi her nasılsa aşağı yukarı 2000 yılından bu yana yavaşlamıştır. Eşitsizlik, geleneksel olarak eşitsizliğin yüksek olduğu Latin Amerika ve Afrika'nın Sahra-Altı bölgelerindeki birçok ülkede çok az düşmüştür, her ne kadar bunlar uluslararası standartlara göre hâlâ çok eşit olmasıdır da. En azından Latin Amerika ülkelerinde, bu ağırlıklı olarak politik müdahalelerle sağlanmıştır: zenginler için vergilerin artırılması, asgari ücretlerde artış ve sosyal refah harcamalarının artması; bunlar bir kez daha Kuznets hipotezi tartışmamızdan çıkardığımız sonucu destekler.

Küresel eşitsizlik son iki yüzyılda artmıştır

Geniş çapta kullanılan Bourgignon ve Morrisson tahminlerine göre, 1820'de yaklaşık 0,5 olan küresel Gini katsayısı 1910'da 0,61'e, 1950'de 0,64'e ve 1992'de 0,66'ya yükseldi.[17] UNCTAD'ın yaptığı yukarıda alıntıladığımız çalışmaya göre, küresel Gini katsayısı 1980'lerin sonları ve 1990'ların başlarında yaklaşık 0,7 iken 2000'lerin ikinci yarısında aşağı yukarı 0,66'ya düştü.[18] Ancak bu rakamlar ulusal Gini katsayılarından daha az güvenilirdir.

Bu da şu anlama geliyor: Dünya bir ülke olsaydı, iki yüzyıl önce Panama ve Ruanda gibi çok eşitsiz bir ülke olarak yola koyulmuş ve Güney Afrika gibi çok çok daha eşitsiz bir ülke haline gelmiş olacaktı; büyük oranda Çin'in hızla refaha kavuşması sayesinde 1990'dan itibaren çok çok az (ama sadece

çok çok az) daha eşit hale gelmiş olması bu sonucu değiştirmeyecekti.

Yoksulluk

Yoksulluk tarih sahnesinin çoğunda baskın bir insani durum olmuştur

Yoksulluk tarih boyunca mütemadiyen ezici bir varoluş hali olmuştur. On dokuzuncu yüzyıldan önceki folklor ve edebiyatımız; kral, kraliçe ve kahramanlardan bahsettiğimiz zamanlar hariç, yoksulluk ve sonuçları hakkındadır. Ve sözünü ettiğimiz öyle biraz meteliksiz olmak filan da değil. İnsanların ekmek çalmasına (*Sefiller*'de olduğu gibi), kaynatılmış toprak yemesine (*Mübarek Toprak*'ta olduğu gibi) ve hatta besleyecek canlardan kurtulmak için çocuklarını bile terk etmelerine (*Hänsel ve Gretel*'de olduğu gibi) sebep olan bir yoksulluktan bahsediyoruz. Günümüz koşullarına göre, böyle bir yoksulluğu, tuvalete gitmenin bile büyük bir sorun olduğu, Hindistan'daki Mumbai'nin gecekondu mahallelerinde çekilmiş *Milyoner* gibi filmlerde görebilirsiniz.

Ekonomistler bu çeşit yoksulluğa **mutlak yoksulluk** derler. Hayatta kalmak için en temel ihtiyaçların çoğunu (beslenme, giyinme ve barınak) karşılayacak gelire sahip olmama durumudur. Bu durum ancak on dokuzuncu yüzyılda, Sanayi Devrimi'yle birlikte değişmeye başlamıştır. Ancak üçüncü bölümde değindiğim gibi, başlangıçta işler kimileri için kötüleşmiştir.

Farklı yoksulluk tanımları: göreli yoksulluğa karşı mutlak yoksulluk

Günümüzde ABD veya Almanya gibi zengin ülkelerde çok az insan mutlak yoksulluk içindedir. Ancak bu ülkelerdeki yoksulluktan halen bahsederiz, çünkü her toplumun "topluma uygunluğu" sürdürmek için gerekli olduğu farz edilen belli tüketim standartları vardır.

Bu görüş, malların "saygın insanlar, hatta en alt tabakadan olanlar insanlar bile onlarsız yapamayacak oldukların-

da" zorunlu gereksinim maddeleri haline geldiğini öne süren Adam Smith'e kadar uzanır. Verdiği ünlü bir örnekte, keten gömleğin "yaşam için zorunlu olmadığını", fakat "günümüzde, Avrupa'nın büyük bölümünde, itibarlı bir yevmiyecinin, keten gömleksiz insan içine çıkmaya utanacağını, çünkü aksi takdirde bunun yoksulluğunun utanç verici boyutunu gözler önüne sereceğinin farz edildiğini" öne sürmüştür.

Bu yoksulluk kavramı **göreli yoksulluk** olarak bilinir. Günümüzde bu yoksulluk kavramını kullanan ülkelerin çoğunun kendi ulusal **yoksulluk sınırı** vardır ki bu çoğunlukla ortanca (ortalama değil) gelirin bir orantısı (çoğunlukla yüzde 50-60) olarak belirlenir. Örneğin, 2012'de, ABD hükümeti yoksulluk sınırını dört kişilik bir aile için 23.050 dolar olarak belirledi.

Bu şekilde tanımlanan göreli yoksulluk doğası gereği eşitsizlikle bağlantılıdır. Bir ülke eğer yeterince zenginse, çok eşitsiz bile olsa hiç mutlak yoksulluğa sahip olmaması mümkündür. Bununla beraber, böyle bir ülkede göreli yoksulluk yüksek olacaktır.

Yoksulluğun farklı boyutları: çok boyutlu yoksulluğa karşı gelir yoksulluğu

Şimdiye dek yoksulluğu (mutlak veya göreli) sadece gelir yönünden tanımladık, ancak **çok boyutlu yoksulluk** olarak bilinen yoksulluktan da söz edebiliriz. Bu tanım, bazı insanların ancak yemek ve giysi alabilecek kadar (darı darına) gelirleri olabileceğini, fakat eğitim ve sağlık hizmetleri gibi şeylere erişimlerinin olmadığını veya çok az olduğunu ifade eder. Bu ölçüme nelerin dahil edilmesi gerektiğine dair bir mutabakat yoktur fakat bu ölçüm, doğal olarak, yoksulluk içinde yaşayan insanların sayısını artırır.

Yoksulluğun boyutunu ölçmek: sayım yapmak veya yoksulluk boşluğu

Yoksulluk sınırını saptadıktan sonra (ister gelir esaslı veya çok boyutlu, ister mutlak veya göreli olsun) kaç kişinin bu

sınırın altına düşeceğini söyleyebiliriz. Bu, **yoksulluk sayım ölçüsü** olarak bilinir.

Sayım ölçüsünün bariz bir eksiği ise yoksulluk sınırının hemen altındaki insanlar ile epeyce aşağısında olanlar arasında ayırım yapmamasıdır. Dolayısıyla bazı ekonomistler bu **yoksulluk boşluğunu**, her yoksulun yoksulluk sınırının ne kadar altına düştüğünü ağırlıklandırarak ölçerler. Bu ölçüm besbelli basit sayımdan daha fazla bilgi gerektirir, bu yüzden de elde edilmesi daha zordur.

Hangi ölçüyü kullanırsak kullanalım, sadece belli bir anı yakalayıp görüntüleyen yoksulluk fotoğrafları, birçok insan yoksulluğa düşer ya da yoksulluktan kurtulurken bize tam resmi vermeyebilir. Yani uzun vadede, belli bir zamanda ölçülen yoksulluk rakamlarından çok daha fazla insan yoksulluğu deneyimler. Yaşamlarının tümünde veya çoğunda yoksulluk içinde olanların "kronik yoksulluk" içinde oldukları söylenir.

Yoksulların nesi var?: Yoksulluğun nedenleri

Çocukken seyrettiğimiz, eğer kendimize inanırsak her şeyi başarabileceğimizi söyleyen Disney animasyonlarından itibaren bireylerin tek başlarına yaşamlarında elde ettiklerinden sorumlu olduğunu vurgulayan mesajlar bombardımanına uğrayabiliriz. L'Oréal prensibi adını verdiğim şeyi kabul etmeye ikna ediliriz; eğer bazı kişilere yılda on milyonlarca sterlin ödeniyorsa bunun nedeni "hak etmeleridir". Buradan elde edilebilecek çıkarım ise şudur: eğer insanlar yoksulsa, demek ki yeterince iyi değillerdir veya yeterince çaba göstermiyorlardır.

Bireyler nihayetinde yaşamlarında yarattıkları şeylerden sorumludur. Aşağı yukarı aynı geçmişe sahip olsalar bile, farklı insanlar farklı konumlarda olurlar, çünkü farklı konularda farklı yetenekleri vardır ve farklı seviye ve türde çaba gösterirler. Bütün suçu "çevreye" veya şansa yüklemek aptal-

lık olur. Eski sosyalist ülkelerde olduğu üzere, bireysel yetenek ve çabaların sonuçlarını çok fazla bastırma girişimi, daha evvel bahsettiğim gibi, görünüşte eşit fakat özünde adaletsiz toplumlar yaratabilir. Bununla birlikte, ilgili bireyin kontrolünün ötesinde olan anlamında "yapısal" yoksulluk nedenleri de vardır.

Çocukların yetersiz beslenmesi, öğrenmeyi teşvik eden şeylerin olmaması ve ortalamanın altındaki okullar (sıklıkla yoksul mahallelerde bulunurlar), yoksul çocukların gelişimini kısıtlayarak onların gelecek umutlarını yok ediyor. Anne babalar çocuklarının beslenmesi ve öğrenmeye özendirilmesi konusunda biraz kontrol sahibi olabilirler; bazı yoksul anne babalar, övgüye değer bir şekilde benzer durumdaki anne babalara kıyasla, büyük çabalar göstererek bu şeylerden daha fazlasını çocuklarına sağlıyorlar fakat onların yapabileceklerinin de bir sınırı var. Doğal olarak büyük finansal stres altındalar. Birçoğu iki, üç sağlam olmayan işte çalışmaktan tamamen tükenmiş durumda. Ve birçoğunun kendilerinin de yoksul bir çocuklukları olmuş ve yetersiz eğitim almışlar.

Tüm bunlar yoksul çocukların hayat yarışına zaten bacaklarında kum torbalarıyla başladıkları anlamına geliyor. Bu dezavantajları en azından kısmen telafi edecek sosyal önlemler (örneğin yoksul aileler için gelir desteği, çocuk bakım desteği, yoksul bölgelerdeki okullara daha çok yatırım yapılması) alınmadığı müddetçe, bu çocuklar doğuştan sahip oldukları potansiyelleri tam olarak gerçekleştiremeyecekler.

Yoksul çevrelerden gelen insanlar çocukluk yoksunluklarını aşıp sosyal merdivende yükseğe çıksalar bile, daha çok engelle karşılaşmaları muhtemeldir. Kişisel bağlantıların olmayışı ve elit kesimle aralarında bulunan kültürel uçurum çoğu zaman sosyal haklardan yoksun çevrelerden gelen insanların işe alma ve terfide haksız bir biçimde ayrımcılığa uğradıkları anlamına geliyor. Eğer bu insanlarda bir de di-

ğer "yanlış" özelliklerden varsa (cinsiyet, ırk, toplumsal sınıf, din, cinsel eğilim vb. yönünden) yeteneklerini göstermek için küçük bir fırsat elde etmede bile zorluk yaşayacaklardır.

Hileli piyasalar

Bu dezavantajlar nedeniyle, yoksullar piyasaların en adilinde bile yarışı kazanmanın zor olduğunu düşünürler. Ancak, finansal ürünlerin kasıtlı olarak yanlış satılması ve düzenleyicilere söylenen yalanlarla ilgili yakın zamanda patlak veren skandallarda görmüş olduğumuz gibi, piyasalar hep zenginlerin lehine hilelidir.

Para süper zenginlere (sözümüzü sakınmadan söyleyelim), politikacıları ve politik makamları legal veya illegal yoldan satın alarak (On Birinci Bölüm'de bu konuyla ilgili daha çok bilgi bulabilirsiniz) oyunun temel kurallarını yeniden yazma gücünü bile verebilir. Zenginler için vergi indiriminin yanı sıra, birçok finans ve işgücü piyasasının liberalleşmesi, bu tarz para politikalarının bir sonucudur.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

1,4 milyar insan mutlak yoksulluk içinde yaşıyor; bunların çoğu orta gelirli ülkelerin vatandaşları

Şu anda, uluslararası (mutlak) yoksulluk sınırı SGP günlük 1,25 dolar olarak belirlenmiştir. Bu sınırın altındaki insanların beslenme yönünden dahi kritik minimuma erişemeyecek kadar az gelirleri olduğu kabul edilir. Bu, Oxfam "yoksulluğu tarih yapmak" için kampanya yaparken veya dünya liderleri, Birleşmiş Milletler, ilk Milenyum Gelişim Amaçlarını beyan ederken, "büyük yoksulluk ve açlığın kökünü kazımaya" söz verdiklerinde, kullandıkları yoksulluk tanımıdır.

Yıllık gelir olarak hesaplandığında, bu rakam 456 dolar SGP eder ki dünyanın en yoksul üç ülkesindeki (Demokratik

Kongo Cumhuriyeti, Liberya ve Burundi) ortalama SGP gelirleri bu sınırın altında yer alır.

Mevcut durumda, aşağı yukarı 1,4 milyar insan (veya dünyadaki her beş kişiden biri) günde 1,25 dolardan daha azıyla yaşıyor. Eğer çok boyutlu yoksulluk tanımına göre hesaplayacak olursak, rakam yaklaşık 1,7 milyardan yukarı çıkar, bu da dünyadaki dört kişiden birine karşılık gelir.

Mantığa aykırı bir olgu da en yoksul insanların en yoksul ülkelerde *yaşamıyor* olmasıdır. Mutlak yoksulluk içindeki insanların yüzde 70'den fazlası aslında orta gelirli ülkelerde yaşıyor. 2000'ler ortası itibariyle, Çin'deki 170 milyondan fazla insan (nüfusunun yaklaşık yüzde 13'ü) ve Hindistan'daki 450 milyon insan (nüfusunun yaklaşık yüzde 42'si) uluslararası yoksulluk sınırının altında gelire sahipti.

Ulusal yoksulluk sınırlarına göre yoksulluk yüzde 5 ve yüzde 80 arasında herhangi bir rakam olabilir

Göreli yoksulluk yönünden, her ülkenin resmi yoksulluk sınırına göre ülkelerdeki yoksulluk oranlarından söz edebiliriz.

Zengin ülkelerde ulusal yoksulluk sınırı altında yaşayan insanların oranı (**yoksulluk oranı** olarak bilinir) yüzde 5-6 (İrlanda, Fransa ve Avusturya) ve yüzde 20 (Portekiz ve İspanya) arasında değişir.

Birçok yoksul ülkede, nüfusun çoğunluğu ulusal yoksulluk sınırının altındadır ki bu 1,25 dolar SGP eşiğinden daima yüksektir. Bazı ülkelerde, ulusal yoksulluk sınırına göre yoksulluk oranı yüzde 80'e ulaşabilir. Haiti'deki yoksulluk oranı Dünya Bankası'na göre yüzde 77 ve CIA'ye göre (ekonomi istatistikleri için hiç ummadığımız iyi bir kaynak!) yüzde 80'dir.

Bununla birlikte, ulusal yoksulluk sınırına dayalı yoksulluk oranı rakamları, ülkeler arasında direkt kıyaslanamaz çünkü bazı ülkeler yoksulluk sınırlarını diğerlerine göre daha cömertçe belirler.

Ulusal yoksulluk sınırına göre, Kanada'daki en son geçerli yoksulluk oranı yüzde 9,4'ken, Danimarka'da yüzde 13,4'tü. Bununla birlikte, eğer "genel" (göreli) bir yoksulluk sınırını kabul eden OECD istatistiklerine bakacak olursanız ki bu her ülkede (vergiler ve transferlerden sonra) ortanca hane halkı gelirinin yüzde 50'sinden azıyla yaşayan nüfusun oranı olarak tanımlanır, Danimarka'nın Kanada'dan çok daha az ciddi bir yoksulluk problemi vardır (Kanada'nın yüzde 11,9'una karşı Danimarka'nın yoksulluk oranı yüzde 6'dır).

Aslına bakarsanız, 2011'de OECD'ye üye, kişi başı geliri 20.000 dolardan fazla olan ülkeler arasında, yoksulluk oranları en düşük olan Danimarka'ydı, ardından İzlanda, Lüksemburg ve Finlandiya geliyordu. Yoksulluk oranı en yüksek olan ülke İsrail'di (yüzde 20,9), onun ardından ABD, Japonya ve İspanya geliyordu.*

Sonuç Tespitleri: Neden Yoksulluk ve Eşitsizlik Kontrol Edilemez

Yoksulluk ve eşitsizlik rahatsız edici derecede yaygındır. Dünyadaki her beş kişiden biri halen mutlak yoksulluk içinde yaşıyor. ABD ve Japonya gibi birkaç zengin ülkede bile, her altı insandan biri (göreli) yoksulluk içinde yaşıyor. Avrupa'daki bir avuç ülke dışında, gelir eşitsizliği ciddi, hatta şok edici seviyelerdedir.

Çok fazla sayıda insan, yoksulluk ve eşitsizliği bireylerin yetenekleri arasındaki doğal farklılıkların kaçınılmaz sonuçları olarak kabul ediyor. Deprem ve volkanlarla nasıl yaşıyorsak, bu realitelerle de o şekilde yaşamamız gerektiği söyleniyor. Ancak bu bölümde de görmüş olduğumuz gibi, bunlar insanların müdahalelerine tabidir.

---

* Yoksulluk oranları İzlanda'da yüzde 6,4, Lüksemburg'da yüzde 7,2, Finlandiya'da yüzde 7,3'tü. Bu oranlar ABD'de yüzde 17,4, Japonya'da yüzde 16, İspanya'da yüzde 15,4'tü.

Birçok yoksul ülkedeki yüksek eşitsizlik dikkate alındığında, eğer gelirler uygun bir şekilde yeniden dağıtılırsa, mutlak yoksulluk (ve göreli yoksulluk), hasılada bir artış olmaksızın azaltılabilir. Bununla birlikte, daha uzun vadede, mutlak yoksullukta önemli bir azalma olması için, son dönemde Çin'in göstermiş olduğu gibi, ekonomik kalkınma gereklidir.

Zengin ülkeler mutlak yoksulluktan neredeyse kurtulmuş olabilirler fakat bazılarında göreli yoksulluk ve yüksek eşitsizlik yüksek oranlarda bulunuyor. (Göreli) yoksulluk oranları (yüzde 5-20) ve Gini katsayılarının (0,2-0,5) bu ülkeler arasında muazzam farklılık göstermesi, ABD gibi daha eşitsiz ve yoksulluğun baskın olduğu ülkelerin devlet müdahaleleriyle eşitsizlik ve yoksulluğu önemli ölçüde azaltabileceğini gösterir.

Ayrıca kimlerin yoksulluktan kurtulacağı da devlet müdahalelerine çok bağlıdır. Yoksul bireylerin kendi çabalarıyla yoksulluktan kurtulmalarına olanak sağlamak adına çocuklar için daha eşit koşullar sağlamamız (daha iyi refah şartları ve eğitimle), yoksulların meslek sahibi olmalarını kolaylaştırmamız (ayrımcılığı ve en tepedeki "sosyalliği" azaltarak) ve zenginler ile güçlülerin piyasalara hile karıştırmalarına engel olmamız gerekir.

Sanayi öncesi Kore'de, "Yoksulluğa karşı her şeye kadir kralın elinden bile bir şey gelmez" derlerdi. Eğer bu söz hiç doğru olmuşsa bile, artık doğru değildir. Dünya artık mutlak yoksulluğu ortadan kaldırabilecek kadar üretiyor. Dünya çapında gelirlerin yeniden dağıtımı yapılmasa bile, en yoksullar hariç bütün ülkeler bunu yapabilecek kadar üretiyor. Eşitsizlik her zaman olacaktır, fakat uygun politikalarla, çok sayıda Norveçli, Finli, İsveçli ve Danimarkalının da size söyleyebileceği gibi, çok eşit toplumlarda yaşayabiliriz.

Daha Fazla Bilgi İçin

A. BANERJEE VE E. DUFLO *Poor Economics* (Londra: Penguin Books, 2012).

D. HULME *Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor* (Londra: Routledge, 2010).

B. MILANOVIC *The Haves and the Have-Nots* (New York: Basic Books, 2011).

A. SEN *Development as Freedom* (Oxford: Oxford University Press, 2001).

J. STIGLITZ *The Price of Inequality* (Londra: Allen Lane, 2012). Türkçe çevirisi: *Eşitsizliğin Bedeli* (İstanbul: İletişim, 2014).

D. STUCKLER VE S. BASU *The Body Economic: Why Austerity Kills* (Londra: Basic Books, 2013).

R. WILKINSON VE K. PICKETT *The Spirit Level: Why Equal Societies Almost Always Do Better* (Londra: Allen Lane, 2009). Türkçe çevirisi: *Su Terazisi* (İstanbul: Optimist, 2010).

Onuncu Bölüm

ÇALIŞAN BİRKAÇ KİŞİ TANIYORUM

Çalışma ve İşsizlik

"*Lady Glossop*: Çalışıyor musunuz, Bay Wooster?

Bertie: Ne? Çalışmak mı? Zahmetli bir şekilde mi demek istiyorsunuz?

Lady Glossop: Evet.

Bertie: Odun yontmak ve ıslak kerestelerin suyunu çıkarmak gibi mi?

Lady Glossop: Gibi.

Bertie: Şey, çalışan birkaç kişi tanıyorum. Yemin ederim, birkaçıyla tanıştım."

JEEVES AND WOOSTER, BBC DİZİSİ, SEZON 1, BÖLÜM 1, "JEEVES' ARRIVAL"

Çalışmak

İnsanın ayırt edici özelliği: çalışmak

Bertie Wooster* adlı roman karakteri için çalışmak başka insanların yaptığı bir şeydir. Gelgelelim, avare zenginlerden oluşan ufak bir azınlık veya Bertie'nin mensubu olduğu **aylak sınıf**** dışında, tarihin çoğu döneminde, çalışmak insanlığın ayırt edici bir özelliği olmuştur.

On dokuzuncu yüzyıla dek günümüzün zengin batı ülkelerinde yaşayan insanların çoğu genellikle haftada yetmiş, seksen, bazıları ise yüz saatten fazla çalışırdı. Çoğunlukla (her zaman değil) kiliseye gitmek için pazar sabahları izinli olduklarından, bu demekti ki pazar günleri hariç, günde en az on bir saat, muhtemelen on altı saate kadar çalışıyorlardı.

Günümüzde yoksul ülkelerde bile çok az insan o kadar uzun saatler boyu çalışır. Haftalık ortalama çalışma saatleri otuz beş ila elli beş saat arasında değişir. Öyle bile olsa, yetişkin nüfusun çoğunluğu uyanık oldukları saatlerin yaklaşık yarısını, (işe gidiş geliş için harcanan zamanını da eklersek daha fazlasını), hafta sonları ve ücretli tatiller dışında işte geçirirler.

---

* P. G. Wodehouse'un klasik Jeeves and Wooster başlıklı roman serisindeki (ve 1980'lerde BBC'nin bu seriden uyarladığı televizyon dizisindeki) iyi kalpli fakat cahil aristokrat züppe karakter.

** Terim, gösteriş amaçlı tüketim (zevk için değil de servetle caka satmak amacıyla yapılan tüketim) adını verdiği şeyi, Aylak Sınıfın Teorisi adlı kitabında acımasızca eleştiren Thorstein Veblen (Dördüncü Bölüm'de karşılaşmıştık) sayesinde ekonomi biliminde ünlü olmuştur.

Havlamayan köpek: ne ilginçtir ki çalışma, ekonomi biliminde yer almaz

Yaşamlarımızdaki ezici varlığına rağmen, çalışma, ekonomi biliminde nispeten önemsiz bir konudur. Çalışmanın sözü en çok, hayret verici bir biçimde, yokluğunda (işsizlik söz konusu olduğunda) geçer.

Bir dereceye kadar çalışma, temelde gelir elde etme aracı olarak ele alınır. Geliri ve boş zamanı değerlendirir, fakat çalışmayı kendi içinde değerlendirmeyiz. Baskın neoklasik görüşte, çalışmanın ıstırabına dayanmamızın tek nedeni, çalışmamız sonucu elde ettiğimiz gelirle aldığımız mallardan fayda sağlamamızdır. Bu çerçevede, biraz daha fazla çalışmanın vereceği ıstırabı biraz daha fazla gelir elde ederek telafi edebildiğimiz noktaya kadar çalışırız.

Ancak çoğu insan için, çalışmak sırf gelir elde etme aracı değildir. İşe çok fazla zaman harcadığımızda, işyerinde olanlar fizyolojik ve psikolojik esenliğimizi etkiler. Öz benliklerimizi bile şekillendirebilir.

Birçok insanın çalışırken temel insani hakları ihlal edilmiştir: ve hâlâ da ediliyor

Birçok insan için çalışma, temel insan haklarıyla veya daha çok bu hakların yokluğuyla ilişkilidir. Tarihin çoğu döneminde, insanlar temel bir insani hak olan "kendi kendinin sahibi olma" hakkından muazzam miktarda mahrum bırakıldı ve mal, yani köle olarak alınıp satıldı.

On dokuzuncu yüzyılda köleliğin kaldırılmasından sonra, aşağı yukarı 1,5 milyon Hintli, Çinli ve hatta Japon, kölelerin yerini doldurmak üzere, **sözleşmeli işçi** olarak denizaşırı ülkelere gittiler. 2001 Nobel Edebiyat Ödülü sahibi romancı Hint ve Trinidad kökenli V. S. Naipaul, Ulusal İngiliz Balesi'nde balerin olan Çin kökenli Kübalı balet Yat-sen Chang ve Hint kökenli Fijili golf oyuncusu Vijay Singh bu tarihin anımsatıcılarıdır.

Sözleşmeli işçilik; işçinin, sahibinin işveren olması anlamında kölelik değildi. Ancak sözleşmeli bir işçinin iş değiştirme özgürlüğü yoktu ve sözleşme dönemi boyunca (üç ila on yıl) çok az hakları vardı. Birçok durumda, çalışma koşulları, yerlerini doldurmak için geldikleri kölelerinkinden sadece biraz daha iyiydi; birçoğu ise eskiden kölelerin yaşadıkları barakalara yerleştirilmişti.

Ancak tüm bunların geçmişte kaldığını düşünmek hata olur. Pek çok insan hâlâ temel insan haklarını ihlal eden işlerde çalışıyor. Yasal olarak çok az köle olabilir, fakat halen çok sayıda insan çeşitli şekillerde **zorla çalıştırılıyor**. Bazıları bu işlerde zorla tutuluyor (yani insan kaçakçılığı). Bazıları da ilk başta gönüllü olarak imza atmış olsalar bile, ya şiddet (hizmetçilik, uşaklık gibi işlerde çok yaygındır) ya da işe alım, seyahat, yiyecek ve barınak masraflarının yapay olarak şişirilmesiyle işverene borçlu bırakılarak işlerini bırakmaları engellenebiliyor. Bazı yabancı göçmen işçiler on dokuzuncu yüzyıl sonu ve yirminci yüzyıl başındaki sözleşmeli işçilerinkine benzer koşullar altında uzun saatler boyu çalışıyorlar.

Çalışma bizi nasıl biçimlendirir

Çalışma temel insan haklarını ihlal etmese bile, bizi kökten etkileyerek "biçimlendirebilir".

Bu durum en açık **çocuk işçilerde** görülebilir.* Çocuklar yetişkin işlerinde çalıştırıldıklarında, zihinsel ve fiziksel gelişimleri engellenir. Dolayısıyla bireyler çok küçük yaşlardan itibaren çalışmaya başladıklarında potansiyellerini tam olarak açığa çıkaramayabilirler.

Çalışma yetişkinleri de biçimlendirir. Adam Smith, işin daha çok bölünmesinin pozitif üretkenliğe etkilerini övse de

---

* ILO, çocuk işçileri, fiziksel gelişimlerine ve eğitimlerine zarar veren işler yapan on beş yaşın altındaki (veya bazı işler için on iki) çocuklar olarak tanımlıyor ve dolayısıyla ev işlerine yardım edilmesi veya evlere gazete dağıtılması gibi işleri hariç tutuyor.

(İkinci Bölüm'e bakınız), işin aşırı bölünmesinin çalışanın zihinsel kapasitesine zarar vermesinden endişe ediyordu. Bu nokta daha sonra, Charlie Chaplin'in, işi tekrarlanan basit görevleri çok hızlı yapmaya indirgendikten sonra çıldıran bir işçiyi oynadığı klasik filmi *Modern Zamanlar*'da eğlenceli fakat dokunaklı bir biçimde betimlenir.

Keza çalışma bizi olumlu yönde de etkileyebilir. İşlerini seven insanların çoğunlukla kişisel tatminleri daha fazladır. Dükkânlarda hatta tarlalarda çalışan işçilere kıyasla fabrikalarda (kapalı ve organize bir yerde, çok sayıda insanla yakından bağlantılı ve eşzamanlı) çalışan işçilerin politik açıdan daha bilinçli ve disiplinli olmaları anlaşılır bir şeydir.

Çalışma bizim fiziksel, entelektüel ve psikolojik esenliğimizi etkiler

Çalışma bizi "şekillendirecek" biçimde derinden etkilemese dahi, fiziksel, entelektüel ve psikolojik yönlerden esenliğimizi büyük ölçüde etkiler.

Bazı işler diğerlerine göre fiziksel olarak daha çok emek isteyen, tehlikeli ve sağlık açısından daha zararlı işlerdir. Daha uzun saatler boyu çalışmak da insanları daha çok yorar ve uzun vadede sağlıklarına zarar verir.

Yaratıcı içeriklerinin daha fazla olması nedeniyle çoğunlukla entelektüel açıdan daha ilginç kabul edilen işler (zanaat, sanat, tasarım, öğretim, araştırma, vs.) vardır.

Psikolojik boyut ise işin kendi fiziksel veya entelektüel yapısından ziyade işçi-işveren ilişkisiyle bağlantılıdır. İş aynı olsa bile, daha iyi işverenler için çalışan emsallerine kıyasla, iş sırasında daha az mola hakkı olan, aşırı baskı altında olan veya güvensiz hissettirilen işçiler daha mutsuzdur.

"Dilediği kadar çalışmak": bir yanda özgür seçim, öte yanda iş standartları

Eğer insanların gönenci, işlerinde olanlardan çarpıcı ölçüde etkilenebiliyorsa, o takdirde çalışma saatlerinin uzunluğu

veya iş güvenliği gibi şeylerle bağlantılı olarak belirlediğimiz **çalışma standartlarından** da muazzam ölçüde etkilenecek demektir.

Birçok ekonomist, bu tarz standartlara karşıdır; özellikle de bunlar işverenlerin "uyulacak kuralları gösterir tüzükleri" veya sendikalarla yapılan gönüllü anlaşmalar yerine devlet mevzuatıyla dayatılmışsa. Ancak "aşırı derecede uzun saatler boyu çalışılan" veya "aşırı tehlikeli" bazı işlerin olabileceğini, ancak tam zihinsel yeteneklere sahip özgür işçiler tarafından yapıldıkları müddetçe bizim onları oldukları gibi kabul etmemiz gerektiğini iddia ederler. Eğer bir işçi "kötü" bir işi kabul etmişse, der bu ekonomistler, katlanmak zorunda olduğu "kötü" şartları aldığı ücretle telafi ettiği gibi, fazlasını da elde ettiği sonucuna varmıştır. Aslında, tam da bu nedene dayanarak 1905'te ABD Yüksek Mahkemesi New York eyaletinin fırın işçileri için yürürlüğe koyduğu, çalışma saatlerinin on saatle kısıtlanmasının, "işçileri diledikleri kadar çalışma özgürlüğünden mahrum bıraktığı" gerekçesiyle, anayasaya aykırı olduğuna karar verdi (New York'a karşı Lochner davasında).[1]

Bu, kendi içinde mantıksız bir sav değildir. Eğer bir insan bir şeyi yapmayı özgürce seçiyorsa, tanımı gereği bu, o kişinin bunu diğer seçeneklere tercih ettiği anlamına gelir. Ancak sormamız gereken soru, bu seçimin yapıldığı koşulların değiştirilip değiştirilmemesi gerektiği ve değiştirilip değiştirilemeyeceğidir. "Kötü" işleri gönüllü olarak kabul eden işçilerin çoğunun bunu yapma nedeni bu seçeneğin alternatifinin açlık olmasıdır. Belki de işsizlik oranı çok yüksektir ve başka bir iş bulamıyorlardır. Belki de diğer işverenlere cazip gelmiyorlardır çünkü çocukluklarındaki olanaksızlıklar nedeniyle fiziksel olarak gelişmemiş veya cahil kalmışlardır. Belki de bunlar, her şeylerini bir selde kaybetmiş ve dolayısıyla umarsızca iş (herhangi bir iş) arayan, kırdan gelmiş göçmenlerdir. Peki, bu koşullar altında yapılmış seçimlere "özgür" diyebilir

miyiz? Bu insanlar zorunluluktan (karınlarını doyurmak zorunda oldukları için) böyle davranmıyorlar mı?

Bu bağlamda, 1950'ler ile 1970'ler arasında özellikle Latin Amerika'da popüler olan solcu Katolik "özgürlük teolojisinin" önde gelen bir figürü olan, Brezilya kentleri Olinda ve Recife başpiskoposu Dom Hélder Câmara'nın söylediklerini hatırlamalıyız: "Yoksullara yiyecek verdiğimde bana aziz diyorlar. Yoksulların neden yiyeceği olmadığını sorduğumda ise bana komünist diyorlar." Belki de hepimiz biraz "komünist" olup yoksulların hangi koşullar altında bu kadar umarsızca "kötü" işleri kabul ettiklerini sorgulamalıyız.*

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Zorla çalıştırma

ILO'nun tahminlerine göre, 2012 itibariyle, dünyadaki yaklaşık 21 milyon insan zorla çalıştırılıyor. Bu 3,3 milyar olarak tahmin edilen küresel işgücünün yalnızca yüzde 0,6'sıdır (veya dünya nüfusunun yüzde 0,3'ü) fakat yine de bu yüzde 0,6 çok yüksektir.

ILO'ya göre, zorla çalıştırma en fazla Avrupa'daki eski sosyalist ülkeler ve eski Sovyetler Birliği (nüfusun yüzde 0,42'si) ve Afrika'da (yüzde 0,4) görülüyor. Zengin ülkelerde dahi nüfusun yüzde 0,15'inin zorla çalıştırıldığı tahmin ediliyor.[2]

Çocuk işgücü

ILO'nun tahminlerine göre, dünyada yaşları beş ila on dört arasında değişen 123 milyon çocuk işçi mevcut; bu, küresel işgücünün yüzde 3,7'sine eşdeğerdir. Bununla birlikte, bu yalnızca küresel resimdir ve en yoksul birkaç ülkedeki çocukların yaklaşık yarısının çocuk işçi olduğu sanılıyor.

---

* Bu nokta, Dördüncü Bölüm'de bulunan "Gerçekçi olmayan bireyler, statükonun aşırı kabullenilmesi ve üretimin ihmal edilmesi: Neoklasik okulun sınırlamaları" başlığı altında ele alınıyor.

Guinea Bissau (yüzde 57) listenin en tepesindedir, ardından Etiyopya (yüzde 53) ve sonra Orta Afrika Cumhuriyeti, Çad, Sierra Leone ve Togo gelir (hepsinde de oran yüzde 47 veya 48'dir). Çocuk işgücünün çok görüldüğü (yüzde 30 gibi) diğer ülkelerin çoğu da Afrika'dadır. Ancak bazıları Asya'da (Kamboçya yüzde 39, Nepal yüzde 34) ve Latin Amerika'da bulunur (Peru yüzde 34).

Çocuk işgücünün oranı ülkenin yoksulluğuyla açıkça ilişkilidir fakat belirleyici olan yoksulluk *değildir*. Burundi dünyadaki en düşük kişi başı gelirine sahip olmasına rağmen, çocuk işgücü oranı yüzde 19'dur. Bu oran, aynı yıl kişi başına 4.710 dolarlık geliri Burundi'ninkinden yaklaşık otuz kat yüksek olan Peru'daki oranın yaklaşık yarısıdır. Başka bir örnek verecek olursak, Güney Kore 1960'larda dünyanın en yoksul ülkelerinden biri olmasına rağmen, ilköğretimi zorunlu kılarak ve bu zorunluluğa uyulmasını kararlılıkla sağlayarak, on iki yaşın altındaki çocuk işgücünü neredeyse ortadan kaldırmıştır. Her ne kadar yoksulluk, çocuk işgücünü azaltma uygulamasının kapsam ve hızını sınırlasa da bu örnekler, yoksulluğun çocuk işgücü kullanmak için bir bahane olamayacağını gösterir.

Yoksul ülkelerdeki çalışma saatleri zengin ülkelerdekinden çok daha uzundur

Haftalık çalışma saatleri Doğu Asya ülkelerinde (Japonya, kırk iki saat; Kore, kırk dört saat; Singapur, kırk altı saat) epeyce fazla olmasına rağmen, birçok zengin ülkede insanlar haftada aşağı yukarı otuz beş saat çalışır.[3] Bu ülkelerde yaşayan insanlar, dedelerinin babalarının veya dedelerinin dedelerinin çalıştığı zamanın yarısı kadar ve hatta yarısından az çalışırlar (haftada yetmiş, seksen saat).

Günümüzün yoksul ülkelerindeki insanlar, günümüzün zengin ülkelerinin on sekiz ve on dokuzuncu yüzyıllarda yaşamış, karşılaştırılabilir gelir seviyesindeki insanları kadar uzun çalışmasalar da günümüzün zengin ülkelerindeki

emsallerinden çok daha uzun çalışılar. Bunları ise, Mısır'da (elli beş, elli altı saat) ve Peru'da olduğu gibi (elli üç elli dört saat), elli beş, elli altı saat kadar çalışırlar. Ortalama haftalık çalışma saatleri de uzundur (kırk beş, elli saat); bunlar alfabetik sırayla, Bangladeş, Hindistan, Kolombiya, Kosta Rica, Malezya, Meksika, Paraguay, Sri Lanka, Tayland ve Türkiye gibi ülkelerdir.

Bu rakamlar işle meşgul olduğumuz zamanı (fiilen "işte" olduğumuz zamana karşılık) olduğundan düşük tahmin ediyor. Toplu taşıması zayıf ve kentsel yerleşimleri dikey değil yatay olarak büyümüş ülkelerde insanların işe gelip giderken uzun saatler harcamaları esenliklerini ciddi ölçüde zayıflatabilir. Güney Afrika'da, eğer halen çoğunluğun beyaz olduğu şehirlerden birinde çalışan ve siyahların oturduğu çok uzaklardaki ilçelerden birinde yaşayan yoksul bir siyahsanız, yollarda geçen zamanınız altı saati bulabilir. Başka bir cephede ise, iş yaşamında internet kullanımının giderek artması birçok beyaz yakalı çalışanı geleneksel çalışma saatlerinin dışında çalışmaya zorlamıştır.

Kıtlık mı sel mi?: çalışma saatlerinin eşitsiz dağılımı

Çalışma saatleriyle ilgili verilere baktığımızda, tüm bu rakamların ortalamalar olduğunu akılda tutmamız gerekir. Birçok ülkede, bazı insanların son derece uzun saatler boyu çalışmaları (ILO bunu haftada kırk sekiz saatten fazlası olarak tanımlıyor) onları potansiyel sağlık risklerine maruz bırakır. Bazıları da **zaman bakımından eksik istihdam** edilir; yani birçok insanın 2008 küresel mali krizinden bu yana yaptığı gibi, tam zamanlı çalışmak isteseler bile yarı zamanlı çalışırlar. Gelişmekte olan ülkelerde, birçok insan hasılaya çok az katkısı olan ve esas olarak biraz gelir elde etmelerine yarayan bir iş sahibi olmak anlamında **gizli işsizdir**. Örnek olarak, aşırı kalabalık bir aile çiftliğinde çalışan köylüler ve **gayri resmi sektörde** (kayıt dışı küçük –çoğunlukla tek kişilik– iş-

lerin toplamı) iş "icat eden" yoksul insanlar verilebilir, öyle ki dileniyormuş gibi görünmeden dilenebilirler (bu konuya daha sonra değineceğiz). Meşhur tabiriyle, bu insanlar "işsiz kalmaları durumunda geçimlerini sağlayamazlar".

Aşırı derecede uzun çalışan işgücünün oranı en yüksek Endonezya'da (yüzde 51) ve Kore'dedir (yüzde 50), Tayland, Pakistan ve Etiyopya gibi ülkelerde de bu oran yüzde 40'ın üzerindedir. En düşük oranlar Rusya'da (yüzde 3), Moldova (yüzde 5), Norveç (yüzde 5) ve Hollanda (yüzde 7) görülür.

İnsanlar gerçekte ne kadar çalışır: ücretli tatiller ve yıllık çalışma saatleri

Gelgelelim bu haftalık çalışma saatleri bize tam resmi vermez. Bazı ülkelerde, insanlar yılın her haftası çalışırken bazılarında da birkaç haftalık ücretli tatil yapabilirler; Fransa ve Almanya'da ücretli tatiller yılda beş çalışma haftasına (yirmi beş çalışma günü) kadar çıkabilir. Dolayısıyla farklı ülkelerde insanların ne kadar çalıştığının tam resmini elde edebilmek için yıllık çalışma saatlerine bakmamız gerekir.

Bu tarz veriler sadece OECD'ye üye ülkeler için mevcuttur. Bunlar arasında, yıllık çalışma saatleri en kısa olanlar, 2011 itibariyle, Hollanda, Almanya, Norveç ve Fransa'dır.[4] Diğer uçta, en uzun çalışma saatleri Güney Kore, Yunanistan, ABD ve İtalya'da bulunur.[5] OECD veri seti ayrıca zengin kabul edilemeyecek ülkeleri de kapsar. Bu ülkelerden birinde (Meksika, 2.250 saat) yıllık çalışma saatleri Güney Kore'dekinden fazladır (2.090 saat).[6] OECD üyesi, gelişmekte olan bir ülke olan Şili de yılda 2.047 saatle Kore ve Yunanistan arasında yer alır (2.039 saat).

Kimler "tembel?": çalışma saatleriyle ilgili mitler ve gerçekler

Bu rakamlar, kimlerin çok çalışıp kimlerin çalışmadığıyla ilgili kültürel klişelerin çoğunlukla tümden yanlış olduğunu gösterir.

ABD'de klasik "tembel Latinolar" olarak görülen Meksikalılar aslında "işçi karınca" Korelilerden daha çok çalışıyorlar. Latin Amerika ülkelerinin, en uzun çalışma saatlerine sahip ülkeler listesinde çok güçlü bir biçimde temsil edildiklerini hatırlarsınız (on ikide beş). Latin Amerikalıların, söylendiği gibi, fazla çalışmayan, tasasız insanlar oldukları hiç de doğru değildir.

Süregelen avro bölgesi krizinde, Yunanlılar çok çalışan kuzeylilerin sırtından geçinen tembel "otlakçılar" yaftasını yemişlerdir. Ancak çalışma saatleri, zengin dünyadaki Güney Kore dışındaki bütün ülkelerden daha uzundur. Yunanlılar aslında sözüm ona işkolik Almanlardan 1,4 ve Hollandalılardan da 1,5 kat fazla çalışırlar. Yine İtalyanlar da, Amerikalılar kadar uzun ve Alman komşularından 1,25 kat fazla çalışmalarıyla, "tembel Akdenizli tipler" mitine meydan okurlar.

Neden daha çok çalışan insanlar daha yoksuldur?

Bu yanlış anlamalara getirilen bir açıklama da, bunların kimi zaman güncel olmayan bilgilere dayandıklarıdır. Örneğin Hollandalıları ele alacak olursak, onların klişe imajı çok çalışan, cimri Püritenlerdir. Gelgelelim, bu klişe en az elli, muhtemelen seksen yıllık, güncelliğini kaybetmiş bilgilere dayanır. 1870'lerle 1920'ler arasında, Hollanda gerçekten de günümüzün zengin ülkeleri arasında en uzun çalışma saatlerine sahipti, ancak bu 1930'larda değişmeye başladı ve 1960'lardan sonra radikal bir biçimde değişti, o zamandan bu yana dünyadaki "en tembel", yani dünyadaki yıllık çalışma saatleri en az olan ülke oldu.

Yanlış klişelere getirilen başka bir açıklama da, insanların çoğu kez hatalı bir biçimde yoksulluğun tembellikten kaynaklandığına inanmaları ve dolayısıyla otomatik olarak yoksul ülkelerdeki insanların daha tembel olduklarını farz etmeleridir.[7] Ancak bu insanları yoksul kılan, onların düşük üretkenlikleridir ki bu nadiren onların kendi hatası-

dır. Ulusal üretkenliği belirlemede en önemli olan şeyler bir ülkenin sahip olduğu sermaye donanımı, teknoloji, altyapı ve kurumlardır ki bunlar gerçekte yoksulların kendilerinin tedarik edemeyeceği şeylerdir. Dolayısıyla eğer suçlanacak birileri varsa, o da Yunanistan ve Meksika gibi ülkelerdeki zengin ve nüfuzlu insanlardır; bu kişilerin üretkenlik belirleyicileri üzerinde kontrolleri olmasına rağmen bunları yeterli miktar ve kalitede temin etmede çok başarılı olamamışlardır.

Çalışmanın tehlikeleri: sanayi kazaları ve iş güvencesinin olmaması

Çalışmanın niteliğine gelince, entelektüel boyutu açısından iyi göstergeler yoktur, fakat en azından fiziksel ve psikolojik boyutları için bazı göstergeler elde edebiliriz.

Çalışma niteliğinin fiziksel boyutu yönünden, en kolay elde edilebilir gösterge işteki ölümcül yaraların oranıdır (genelde 100.000 işçi başına ölçülür). Alfabetik sırayla, Avustralya, ABD, Finlandiya, Norveç, İsveç ve İsviçre gibi ülkeler en güvenli iş ortamını sağlarlar; her yıl 100.000 işçide bir iki işçi işyeri yaralanmalarından hayatını kaybeder. Bu sayı El Salvador ve Hindistan'da 30 ila 40 arasında, Etiyopya ve Türkiye'deyse 20 civarındadır. Verilerin elde edilebildiği (ki çoğunlukla yoktur) diğer gelişmekte olan ülkelerdeki oranlar on ila on beş arasında değişir.

Çalışmanın psikolojik yönleriyle bağlantılı en kolay elde edilebilen göstergeler, bahsetmiş olduğum gibi, iş güvenliğiyle ilgili olanlardır.[8] İş güvenliğini ölçmenin üzerinde mutabakata varılmış tek bir yolu yoktur, ancak en güvenilir ölçüm muhtemelen OECD'nin üye ülkeleri için yayımladığı, altı aydan az çalışmış işçilerin oranıdır. Buna göre, 2013 itibariyle, en az iş güvenliği Türk işçilerindedir (yüzde 26), ardından Kore (yüzde 24) ve Meksika gelir (yüzde 21). Bu ölçüme göre, Yunanistan, Slovakya ve Lüksemburg'daki işçiler en güvenli işlere sahiptir (hepsi de yaklaşık yüzde 5).

İşsizlik

Giacomo çoğunluğun iyiliği için işsiz kalmalıdır: yüksek işsizliğe nasıl alıştık

2009'daki bir konferansta seçkin bir endüstri ekonomisti olan İtalyan Giovanni Dosi'yle tanıştım. Bana, İtalya'nın Almanca konuşulan bölgesi Alto Adige'deki Bolzano şehrinde, bir arkadaşının başına gelen bir olayı anlattı. Burasının çok müreffeh bir şehir olduğunu bilen Giovanni'nin arkadaşı (kendisi İtalyan değilmiş) taksi şoförüne öylesine, kaç tane işsiz tanıdığını sormuş. Taksi şoförü ona koca şehirde tek bir işsiz (Giacomo diye birini) tanıdığını söyleyince şok olmuş. Giovanni'nin arkadaşı karşı çıkmış; şehirde yaklaşık 100.000 kişi olmasına rağmen, sadece bir işsizin olmasının mümkün görünmediğini söylemiş. Taksi şoförü de bir taksi durağında durarak, diğer sürücülerin kendisini desteklemelerini istemiş. Kısa bir doğaçlama toplantıdan sonra, diğer sürücüler meslektaşlarının savını desteklemekle kalmayıp ayrıca Giacomo'nun çoğunluğun iyiliği için işsiz kalması gerektiğini düşündüklerini de ilave etmişler. Eğer o iş bulursa, devletin iş bulma ofisi kapatılıp dört çalışanı işten çıkarılır, diye de açıklamışlar.

Bolzanolu taksi sürücüleri belki bir yabancıyı tiye alıyor, belki de doğruyu söylüyorlardı. Ancak bu öykünün ana fikri, son otuz yıldır yüksek işsizliğe çok alıştığımız için, küçük bir şehir bile olsa bir toplumda neredeyse hiç işsiz olmamasını şok edici bulmamızdır.

Bununla birlikte, birçok gelişmiş kapitalist ülkede işsizliğin çok az olduğu bir dönem (Altın Çağ sırasında) vardı. Bu ülkeler işsizliğin yok olması için mücadele ettiler ve bazen de neredeyse başardılar; 1970'lerin başlarında, İsviçre'nin Cenova şehrinde işsiz sayısı 10'dan azdı (o dönemde kent nüfusu yaklaşık 200.000'di). Altın Çağ istisna olsa da yine de tam istihdamın başarılabileceğini gösterir. İşsizlik "kaçınılmaz" diye bir şey söz konusu değildir.

İşsizliğin bireysel maliyetleri: ekonomik zorluk, saygınlık kaybı ve depresyon

İşsiz olsanız dahi, **işsizlik tazminatının** (işsizlik sigortasından ödeme yapılması) iki yıla kadar önceki ücretlerin yüzde 60-75'ine karşılık geldiği Avrupa ülkelerinden birinde yaşıyorsanız, mali açıdan iyi durumda olabilirsiniz. Ne var ki bunlar küresel ölçekte istisnalardır. ABD'de, (yaşadığınız eyalete bağlı olarak) size önceki maaşınızın sadece yüzde 30-40'ını verirler. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda ise işsizlik parası yoktur.

İşsizlik saygınlıkla da ilişkilidir. Amerikalı yazar Kurt Vonnegut 1952 tarihli klasik romanı *Otomatik Piyano*'da, hiç kimsenin bedensel iş yapmak zorunda olmadığı bir dünya betimler. Artık bu işlerin hepsini makineler yapıyordur; makineler kitaba ismini veren otomatik piyanoya yüklediklerinize benzer talimat kâğıtlarıyla çalışırlar. Temel maddi ihtiyaçları karşılanan ve bol bol boş vakitleri olan bu dünyadaki insanlar, küçük bir mühendis ve yönetici azınlığı dışında, aslında son derece mutsuzdur; toplumun yararlı üyeleri olma saygınlığından mahrum bırakılmışlardır.

İşsizliğin ayrıca sağlığa, özellikle de zihin sağlığına önemli negatif etkileri vardır. Ekonomik zorluk ve saygınlık kaybının birleşimi işsiz insanları daha depresif ve intihara daha meyilli kılar.[9]

İşsizliğin sosyal maliyetleri: kaynak israfı, sosyal çöküş ve beceri erozyonu

İşsizlik sosyal bakış açısından muazzam bir kaynak israfıdır. Bir yanda bazı kişiler iş bulamazken, bir yanda makinelerin başıboş yattığı bir durum yaratır.

Belli bölgelerde uzun dönemli işsizliğin yoğunlaşması sosyal çöküşe ve kentsel bozulmaya yol açabilir. Amerika'daki "pas kuşağının" bazı bölgeleri ve İngiltere'nin kuzeydeki (eski) sanayi bölgeleri, 1970'lerin sonları ve 1980'lerdeki yük-

sek işsizliğin yol açtığı yaraları daha tam olarak saramamışlardır.

Eğer insanlar uzun süre işsiz kalırlarsa, becerileri eskir, kendilerine güvenleri zedelenir ve bu durum da ileride verimliliklerinin düşmesine yol açar. Uzun dönemli işsizlik (örneğin bir yıldan fazla) bir işçinin yeniden iş bulma şansını çarpıcı bir biçimde azalttığı için, bu işçiler gitgide düşen istihdam edilebilirlik ve giderek uzayan işsizlik dönemi kısır döngüsüne yakalanırlar.

İşler arasındaki insanlar: geçici işsizlik

Birkaç farklı işsizlik türü vardır; ben en azından beş tanesini ele alacağım.

Her şeyden önce, "doğal bir biçimde" oluşan işsizlik vardır. Şirketler doğar, büyür, küçülür ve ölürken, işler de ortaya çıkar ve kaybolur. İşçiler çeşitli nedenlerden ötürü işlerini değiştirmeye karar verebilirler; mevcut işlerinden duydukları memnuniyetsizlik artmış olabilir veya artık kendilerine bakamayan anne babaya bakmak veya yeni bir partnerle beraber yaşamak için başka bir şehre taşınmaya karar verebilirler. O yüzden insanların işe girip çıkmaları doğal bir şeydir.

Sorun bu sürecin anlık olmamasıdır. İnsanların yeni işleri ve şirketlerin doğru insanları araştırmaları zaman alır. Sonuçta kimileri süreçte belli bir süre işsiz kalırlar. Buna **geçici işsizlik** denir.

Bazı becerilere artık ihtiyaç duyulmaması: teknolojik işsizlik

Talep edilen ve mevcut işçi türleri arasındaki uyuşmazlık nedeniyle de işsizlik olabilir. Bu genellikle **teknolojik işsizlik** veya **yapısal işsizlik** olarak bilinir. Bu, Mike Moore'un çektiği Michigan, Flint'teki bir GM araba fabrikasının kapatılmasının sonuçlarını belgelediği ilk filmi olan *Roger and Me* ile İngiltere, Sheffield'de altı işsiz çelik işçisinin, bezdirici bir işsizlik döneminin ardından, kendilerini bir erkek striptizci

grubu olarak lanse ettikleri *The Full Monty* gibi filmlerdekine benzer bir işsizliktir.

Klasik ekonomi teorisine göre, bu işçiler "yeni doğan" sektörlerde işe yarayan beceriler edinerek başka bölgelere taşınabilirlerdi; bariz alternatifler, California'daki elektronik sanayi ve Londra'daki yatırım bankacılığıydı. Gerçekte ise, eğer işleri sadece piyasaya bırakacak olursanız yumuşak geçişler neredeyse hiç olmaz. İskandinav ülkelerinde olduğu gibi, yeniden eğitim alma ve ikametgâh değişikliği için (örneğin, şu anki ev satılmadan önce, yeni işin olduğu yerde bir ev satın almak için kullanılan köprü kredisi gibi) yapılan sistematik devlet yardımları ve kurumsal desteklerle bile teknolojik işsizliği ortadan kaldırmak çok zordur.

Devletler ve sendikalar işsizliği yaratır: politik işsizlik

Say Yasası'nın modern versiyonuna inanan birçok neoklasik ekonomist, arz talep yasasının, kısa vade hariç, çalışmak isteyen herkesin cari ücretli bir iş bulmasını sağlayacağını öne sürmüşlerdir. Eğer bazı insanlar işsizse, bu ekonomistlere göre bunun nedeni, bir şeyin (devlet veya sendikaların) bu işsizlerin piyasaları dengeleyecek ücretleri kabul etmelerini engellemesidir.

Zengin ülkelerdeki bazı işçilerin cari ücretleri kabul etmeyip işsiz kalmaya devam etmelerinin nedeni, devletin refah ödemeleriyle geçimlerini sağlayabilmeleridir. Sendikalar da ücretlerin düşmesini olanaksız kılar. Aynı zamanda, devletin iş piyasası düzenlemeleri (örneğin asgari ücret, işten çıkarmaların engellenmesi, kıdem tazminatı şartları) ve işverenlerin sosyal güvenlik katkısı gibi istihdam vergileri, işçileri gerçekte olması gerektiğinden daha pahalı kılar. Bu da işverenlerin onları işe alma güdülerini azaltır. Bunun sonucu da yüksek işsizliktir.

Devlet veya sendika gibi "politik" varlıkların müdahaleleri nedeniyle oluşan bu tarz işsizliğe **politik işsizlik** denebilir.

İş piyasasını daha "esnek" kılmak için sendikaların gücünü azaltma, asgari ücretin kaldırılması ve işten çıkarmalara karşı işçileri koruyan mevzuatın olabildiğince sadeleştirilmesi gibi çözümler önerilir.

Yeterli talep olmayabilir: dönemsel işsizlik

Dördüncü Bölüm'de Keynes'i anlatırken bahsettiğimiz gibi, Büyük Buhran veya 2008 küresel mali krizinin ardından günümüzün çoğunlukla Büyük Durgunluk olarak adlandırılan döneminde olduğu gibi, toplam talepteki eksikliklerden kaynaklanan istemsiz işsizlik durumları da vardır. **Dönemsel işsizlik** olarak bilinen bu tarz işsizlik için, ücret indirimi veya ihtiyaç fazlası işçileri yeniden eğitmek gibi yukarıda sözü geçen arz yanlısı çözümler bir işe yaramaz.

Dönemsel işsizliğin ana çözümü, özel sektör kendine gelip yeterli sayıda yeni iş oluşturana dek devletin açık bütçe harcamaları ve (faiz oranlarının indirilmesi gibi) gevşek para politikalarıyla talebi birden artırmaktır.*

Kapitalizmin işsizliğe ihtiyacı vardır: sistemsel işsizlik

Keynesçiler işsizliği dönemsel bir şey olarak görürken, birçok ekonomist (Karl Marx'tan tutun "etkin ücret" modelinden söz eden Joseph Stiglitz'e dek) işsizliğin kapitalizmin yapısında olan bir şey olduğunu öne sürmüştür.

Bu görüş aşikâr ama önemli bir gözleme dayanan, makinelerin aksine, işçilerin kendi iradeleri olduğu fikrinden kaynaklanır. Bu da işçilerin çalıştıkları zaman ne kadar emek ortaya koyabileceklerini kontrol edebildikleri anlamına gelir. Doğal olarak, sermayedarlar işleri ufacık ve kolay gözlenebilir parçalara bölerek ve/veya işçilerin hızını kontrol edeme-

* Keynes teorisi bu noktada ekonomi aşırı ısınıp çok fazla enflasyon yaratmasın diye devletin maliye ve para politikalarını sıkılaştırması gerektiğini öne sürer.

dikleri taşıyıcı bantları devreye sokarak, bu kontrolü en aza indirmek için ellerinden geleni yapmışlardır. Öyle bile olsa, işçilerin **emek süreçleri** üzerinde kalan biraz takdir yetkileri vardır ve sermayedarın da işçinin maksimum çabayı gösterdiğinden veya bazılarının deyişiyle "kaytarmadığından" emin olması gerekir.

Bu sava göre işçiler üzerinde böyle bir disiplini sağlamanın en iyi yolu, ücretlerini piyasa oranının üzerine çıkararak iş kaybını maliyetli hale getirmektir; eğer işçiler aynı ücrette başka bir işi kolaylıkla bulabiliyorlarsa, kovulma tehdidinden korkmayacaklardır. Bununla birlikte, bütün sermayedarlar da aynısını yaptığından, bunun sonucunda genel ücret "piyasa-dengeleme" seviyesinin üzerine itilecek ve işsizlik ortaya çıkacaktır.

Marx, işte bu mantığa dayanarak, çalışan işçilerin idaresi zorlaşırsa her an çağrılabilecek işsiz işçilere **yedek işçi ordusu** adını vermiştir. Bu sebeple Keynes'ten önce, Keynes'in etkin talep teorisini ortaya atan Polonyalı ekonomist Michal Kalecki (1899–1970), tam istihdamın kapitalizmle uyuşmadığını öne sürmüştür. Bu tarz işsizliğe **sistemsel işsizlik** adını verebiliriz.

Farklı işsizlik türleri farklı bağlamlarda farklı birleşimlerde birlikte var olurlar

Tüm bu farklı işsizlik türleri gerçektir ve birlikte var olabilirler. Bazen biri öne çıkarken başka durumlarda da başka bir tanesi öne çıkabilir.

1980'lerde ABD'deki ve Avrupa'daki işsizliğin çoğu, Doğu Asya ile rekabet edememesi nedeniyle çok sayıda endüstrinin çöküşünden ileri gelmesi anlamında "teknolojikti". "Sistemsel" işsizlik, isminin de akla getirdiği gibi, daima kapitalizmin ayrılmaz bir parçası olmuştur, ancak Altın Çağ sırasında Batı Avrupa ve Japonya'da neredeyse ortadan kaldırılmıştır. Günümüzde birçok ülke talep eksiklikleri nedeniyle "dönem-

sel işsizlik" yaşıyor, bu 2000'lerin ortalarındaki hızlı büyüme yıllarında fazla belirgin değildi. Her ne kadar kapsamı, çoğu kez serbest piyasaya sıkı sıkıya bağlı olanlar tarafından abartılsa da "politik" işsizlik de mevcuttur.

Kimler çalışabilir, kimler çalışmak istiyor ve kimler çalışıyor?: işsizliğin tanımı ve ölçümü

Uygulamada işsizliği nasıl ölçeriz? En bariz yöntem bir ülke nüfusunda çalışmayan insanların sayısını belirlemek olabilir. Bununla beraber, uygulamada işsizliği bu şekilde *tanımlayıp ölçmeyiz.*

Çalışamayacak kadar küçük veya yaşlı insanlar vardır. Bu yüzden işsizliği hesaplarken yalnızca **çalışacak yaştaki nüfusu** göz önüne alırız. Bütün ülkeler çalışacak yaştaki nüfustan çocukları hariç tutarlar ancak çocuk tanımı, ülkeler arasında farklılık gösterir; on beş yaş en sık kullanılan eşiktir, ancak bu eşik beşe kadar inebilir (Hindistan ve Nepal).[10] Bazı ülkeler de çalışma yaşındaki nüfustan yaşlıları hariç tutarlar; en sık kullanılan eşik yaşlar altmış dört ve yetmiş dörttür, ancak bu eşik altmış üçe düşebildiği gibi yetmiş dokuza kadar da çıkabilir.

Çalışacak yaştaki kişiler arasında bile çalışmayan herkes işsiz kabul edilmez. İçlerinden bazıları, örneğin öğrenciler, ücretsiz ev işi yapanlar veya aile ya da arkadaşlarına bakanlar ücretli bir iş istemeyebilirler. İşsiz olarak sınıflandırılmak için, kişi "aktif olarak iş arıyor olmalıdır", bu da yakın geçmişte (çoğunlukla son dört haftada) ücretli işlere başvurmak olarak tanımlanır. Aktif olarak iş aramayanları çalışma çağındaki nüfustan çıkardığınızda, **aktif nüfusu** elde edersiniz. Yalnızca aktif (yani aktif olarak ücretli iş arayanlar) olup da çalışmayanlar işsiz olarak kabul edilir.

ILO tanımı olarak bilinen bu işsizlik tanımını, tüm ülkeler kullanır (ufak tefek farklılıklar olabilir) ancak bu tanım ciddi problemler de içerir. "Çalışan" tanımı, haftada bir sa-

atten fazla ücretli iş yapan anlamında oldukça cömert olarak tanımlanmıştır. Diğer bir problem de, aktif olarak iş arayanların işsiz olarak kabul edilmesi gerektiğini şart koşarak, **yılgın işçileri** (halen çalışmak istedikleri halde iş başvurularının sürekli olarak geri çevrilmesi yüzünden iş aramayı bırakmış olan insanlar) işsizlik istatistiklerinden çıkarmasıdır.[11]

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Zengin ülkelerdeki işsizlik oranları Altın Çağ'dan bu yana çok artmıştır

Altın Çağ sırasında, Japonya ve Batı Avrupa ülkelerindeki işsizlik oranları yüzde 1-2, bundan önceki dönemlerde bu oran yüzde 3-10'du. İsviçre, Batı Almanya ve Hollanda gibi ülkelerde çoğunlukla yüzde 1'den azdı. İşsizlik oranı yüzde 3-5 olan ABD, o sıralar işsizlik oranı yüksek bir ülke olarak görülüyordu.

Altın Çağ'dan sonra, zengin ülkelerdeki insanlar yüzde 5-10'luk işsizlik oranlarına alıştılar; gerçi öne çıkan Japonya, İsviçre, Hollanda ve Norveç gibi bazı ülkeler yüzde 2-4 gibi düşük işsizlik oranlarına ulaşmışlardı.

2008'deki küresel mali krizin ardından, işsizlik oranları zengin ülkelerin çoğunda yükselmiştir. ABD, İngiltere ve İsveç'te ciddi anlamda artmış, yüzde 6 civarından yaklaşık yüzde 9-10'a çıkmıştır. Krizden beş yıl sonra, işsizlik oranları hâlâ yüzde 7-8 civarındadır. Kimileri eğer yılgın işçiler ile zamanla bağlantılı noksan istihdamı da dahil edersek, ABD'deki "gerçek" işsizlik oranının rahatlıkla yüzde 15 olabileceğini iddia ediyorlar.

2008 krizinin özellikle şiddetli vurduğu avro bölgesinin "sınır" ülkelerinde, işsizlik durumu felaketten amansıza kadar değişiyor. Yunanistan ve İspanya'da işsizlik oranı krizden önce yaklaşık yüzde 8 iken sırasıyla yüzde 28 ve 26'ya yükselmiş, gençlerin (on beş ila yirmi dört arası) işsizlik oran-

ları yüzde 55'in üzerine çıkmıştır. İşsizlik Portekiz (yüzde 18) ve İrlanda'da da (yüzde 14) ciddi bir sorundur.

Gelişmekte olan ülkelerde işsizliği tanımlamanın zorluğu: noksan istihdam ve düşük üretkenlik

Gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik oranlarını tanımlamak ve ölçmek daha zordur. Sorunun ana kaynağı gelişmekte olan ülkelerdeki birçok insanın standart tanıma göre (haftada bir saatlik ücretli çalışma) çalışıyor olmalarıdır ancak çalışmaları sırasında çok boş zamanları olmaları anlamında "eksik istihdam" ediliyor ve ekonomik hasılaya çok az katkıda bulunuyor olabilirler.

Dünyadaki en yoksul ülkelerde, insanların yüzde 50-60'ı tarımla uğraşır; Afrika'nın Sahra-Altı bölgesi için bu oran ortalama yüzde 62 ve Güney Asya için de yüzde 51'dir. Çoğunluğu aile çiftliklerinde çalışır, her ne kadar hasılata çok az katkıda bulunuyor olsalar bile, bu gelir üzerinde hak iddia edebilmelerinin tek yoludur. Bu insanların çalışıyor olarak ele alınıp alınmamaları gerektiği tartışmalıdır, çünkü aile çiftliklerinden çıkarılmalarının herhangi bir şekilde etkisi olacaksa bile bu, ancak hasılada çok az bir düşüş yaşanması olabilir.

Tarım sektörünün dışında, *istemedikleri halde* çok az (örneğin haftada otuz saatten az) çalışan, çok sayıda insan vardır. Bunlar zamanla bağlantılı noksan istihdam edilen kişilerdir. ILO tahminlerine göre, bu durumdaki işgücünün oranı bazı gelişmekte olan ülkelerde yüzde 15-20'ye kadar çıkabilir. Bu ülkelerde, eğer bu insanları tam zamanlı eşdeğerlerine dönüştürecek olsak işsizlik oranı rahatlıkla yüzde 5-6 artabilirdi.

Yoksul ülkelerde yaşayan birçok insan, uzun saatler boyu çalıştıklarında dahi, gayri resmi sektörde sosyal hasılaya çok az katkıda bulunan marjinal işlerde çalışırlar. Bunun nedeni "çalışmamanın" maliyetini karşılayamayacak olmalarıdır. Bu işlerin bazıları ancak "icat edilmiş" olarak tanımlanabilir. Bunlar pahalı mal satılan yerlerin girişinde insanlar için kapı-

ları tutan, kimsenin istemediği sakızlar satan ve bir kavşakta talep edilmediği halde araba camlarını silen kişilerdir; hepsinin de tek umudu bazı iyi yürekli insanların onlara biraz bozukluk vermesidir. Bu insanları iş sahibi veya işsiz sayıp saymayacağımız tartışmalı bir meseledir.

Gelişmekte olan ülkelerde işsizlik

Bu rakamların büyük bir ihtiyatla ele alınması gerektiğini akılda tutarak, gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik rakamlarına bakalım.

Aşağı yukarı son on yıldır, ILO'ya göre, gelişmekte olan dünyadaki en yüksek işsizlik oranı, bu oranı genellikle yüzde 25'in, bazen de yüzde 30'un üzerine çıkan Güney Afrika'ya aittir. Onu yakından takip edenler Botswana ve Namibya'dır (yaklaşık yüzde 20). İşsizliğin yüksek olduğu diğer ülkeler arasında Arnavutluk, Dominik Cumhuriyeti, Etiyopya ve Tunus yer alır (yüzde 15-20).

Orta yükseklikteki işsizlik de Kolombiya, Jamaika, Fas, Uruguay ve Venezüella'da (yüzde 10-15) mevcuttur. Brezilya, El Salvador, Endonezya, Morityus, Pakistan, Paraguay ve Sri Lanka gibi ülkeler de orta düşüklükte işsizlik oranlarına sahip ülkeler olarak sınıflandırılabilirler (yüzde 5-10).

ILO verilerine göre bazı gelişmekte olan ülkelerde işsizlik çok azdır, oran yüzde 1 ile 5 arasında değişir. Bunlar arasında Bangladeş, Bolivya, Çin, Guatemala, Malezya, Meksika ve Tayland vardır.

Sonuç Tespitleri: Çalışmayı Ciddiye Almak

İnsanların büyük çoğunluğu için çalışmak yaşamın en baskın yönüdür. Ev kadını olarak resmi olarak "çalışmayan" şeklinde sınıflandırıldıklarında bile, yetişkinlerin çoğu (çoğunlukla zor koşullar altında uzun saatler boyu) çalışır. Hatta gelişmekte olan yoksul ülkelerde çalışan çok sayıda çocuk vardır.

Bu ülkelerde, insanlar o kadar umarsızdır ki yaşamlarını sürdürebilmek için çoğu kez iş "icat ederler".

Tüm bunlara rağmen, ekonomik irdelemelerin çoğunda, insanlar çalışan (işçi, memur vs.) yerine daha çok tüketici olarak kavramlaştırılırlar. Özellikle baskın neoklasik ekonomi teorisinde, bizler eninde sonunda tüketecek çalışanlar olarak görülürüz. Çalışma söz konusu olduğunda, mesele belli bir yere kadar, tabiri caizse ya fabrika kapısında ya da dükkân girişinde son bulur. Çalışmanın kendi içinde bir değer taşıdığı kabul edilmez; bu ister yaratma zevki, ister bir şey başarma hissi isterse topluma "yararlı" olmanın verdiği saygınlık hissi olsun sonuç değişmez.

Gerçek şu ki işte olanlar çalışanları son derece etkiler; özellikle de birçok insanın, temel insan haklarından mahrum bırakıldığı, fiziksel tehlikelere maruz bırakıldığı ve gelecekteki gelişimlerinin engellendiği (çocuk işçi çalıştırılması durumunda) işlerde çalıştıkları yoksul ülkelerde. Zengin ülkelerde dahi, işte olanlar insanları tatmin edebilir, sıkabilir, değerli hissettirebilir veya strese sokabilir. En derin seviyede iş bizim kimliğimizi biçimlendirir.

Olmayan iş daha çok ilgi çeker; işsizlik daha çok önemsenir. Ancak işsizlik dahi kaçınılmaz bir şey olarak kabul edilmesi anlamında yeterince ciddiye alınmamıştır. Tam istihdam (ileri kapitalist ülkelerde bir zamanlar en önemli ve çoğu zaman başarıyla uygulanan politika) başarılamayacak ve dolayısıyla konu dışı bir şey olarak görülür. İşsizliğin insani maliyetleri (ekonomik zorluk, depresyon, aşağılanma ve hatta intihar) hemen hemen hiç dikkate alınmaz.

Tüm bunlar ekonomimizin ve toplumumuzun işleyiş biçiminde ciddi sonuçlara yol açar. Çalışma bizim gelir elde etmek amacıyla katlanmak zorunda olduğumuz bir zahmet olarak görülür ve bize de bu gelir sayesinde tüketme arzumuzu gidermekten başka bir şey düşünmeyen varlıklar olarak bakılır. Özellikle zengin ülkelerde, bu tüketim yanlısı zihni-

yet israf, alışveriş bağımlılığı ve sürdürülemez harcamalara yol açmış, bu arada karbon salınımı ve iklim değişikliği ile mücadeleyi de zorlaştırmıştır. Çalışmanın ihmal edilmesi demek, yıpratıcı çalışma koşullarının, ücretler giderek arttığı müddetçe, çalışanların fiziksel ve zihinsel esenlikleri üzerindeki etkilerinin dikkate alınmamaları demektir. Enflasyondaki ufak bir artış ulusal bir felaketmiş gibi görülürken, muazzam insani maliyetlerine rağmen yüksek işsizlik, nispeten ufak bir sorun olarak kabul edilir.

Çalışma, ekonomi biliminin, utanç duyduğumuz, yokmuş gibi davrandığımız deli amcası haline gelmiştir. Gelgelelim eğer çalışmayı daha ciddiye almazsak, daha dengeli bir ekonomi ve daha tatminkâr bir toplum tesis etmemiz mümkün değildir.

Daha Fazla Bilgi İçin

H. BRAVERMAN *Labour and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century* (New York: Monthly Review Press, 1974). Türkçe çevirisi: *Emek ve Tekelci Sermaye* (İstanbul: Kalkedon, 2008).

B. EHRENREICH *Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America* (Londra: Granta, 2002).

J. HUMPHRIES *Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution* (Cambridge: Cambridge University Press, 2010).

S. LEE, D. MCCANN AND J. MESSENGER *Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective* (Londra: Routledge, 2007).

K. MARX *Kapital*, Cilt 1, Bölüm 15 (İstanbul: Yordam Kitap, 2011).

U. PAGANO *Work and Welfare in Economic Theory* (Oxford: Blackwell, 1985).

G. STANDING *The Precariat: The New Dangerous Class* (Londra: Bloomsbury Academic, 2011).

J. TREVITHICK *Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Point of View* (New York ve Londra: Harvester Wheatsheaf, 1992).

On Birinci Bölüm

LEVİATHAN MI YOKSA FİLOZOF KRAL MI?

Devletin Rolü

“Devletin varlık nedeni bizi, birbirimizden korumaktır. Devlet bizi, kendimizden korumaya karar verdiğinde sınırlarını aşmış olur.”

RONALD REAGAN

“Devletin doğanın bir yaratımı ve bireyden önce olduğunun kanıtı, bireyin yalıtıldığında, kendi kendine yetmemesidir ve dolayısıyla birey bütünle bağlantılı bir parça gibidir.”

ARİSTOTELES

Politik ekonomi: daha "dürüst" bir isim mi?

Eski günlerde, hiçbir ülkenin savunma bakanı yoktu. Hepsinin savaş bakanı vardı çünkü yaptıkları şey gerçekte savaştı. Patentler, sosyal açıdan yararlı olabilseler de yapay olarak tekel oluşturduklarından dolayı (hâlâ da öyle) bunlara patent tekelleri denirdi. Demek istediğimi anladınız. Bazen eski, unutulmuş bir isim, betimlemekte olduğu bir şeyin özünü modern isminden çok daha iyi anlatır.

Aynı şey ekonomi biliminin eski ismi (politik ekonomi, yani ekonominin *politik* idaresinin incelenmesi) için de geçerlidir. Günümüzde ve çağımızda, ekonomi bilimi "her şeyin bilimi" haline geldiğinden, insan rahatlıkla devletin ekonomi politikasının gerçekte ekonomi biliminin özü olmadığı izlenimine kapılabilir. Bununla beraber, ekonomi biliminin çoğu halen, devletin yani hükümetin edimleriyle veya onların edimlerine karşı tavsiyelerle ilgilidir.* Ve "ekonomik" (akılcı) kararın her yerde olduğunu göstererek, ekonomi bilimini her şeyin bilimi olarak satmaya çalışanlar bile gerçekte devletin ekonomideki rolüne dair tartışmaya (en azından farkında olmadan) katkıda bulunuyorlar. İnsanların yaşamın en mümkün görünmeyen alanlarında dahi (aile yaşamı, sumo güreşi vb.) akılcı davrandıklarına işaret ediyor, açıkça insanların

---

* Birçok insan "devlet" terimini "hükümet"ten daha geniş ve "ülke"ye yakın bir şey olarak kullanır. Bu ayrımın yararlı felsefi ve politik gerekçeleri vardır. Ancak bu kitabın amacı açısından, devlet ve hükümet terimleri birbirlerini yerini tutabilir.

kendileri için neyin yararlı olduğunu ve bunu nasıl başaracaklarını bildiklerini söylüyorlar. Buradaki çıkarım, insanların rahat bırakılmaları gerektiğidir: Hiçbir ataerkil hükümet insanlar için neyin yararlı olduğunu bildiği inancıyla insanlara ne yapmaları gerektiğini söylememelidir.

Elbette, hiçbir ciddi ekonomi teorisi devletin büsbütün kaldırılması gerektiğini söylemez. Ancak devletin uygun rolüne dair görüşler muazzam bir tayf oluşturur. Tayfın bir ucundaki serbest piyasa görüşü; askeri savunma, mülkiyet haklarının korunması ve altyapıyı (yollar ve limanlar gibi) sağlayan asgari devletten fazlasını istemez. Diğer uçtaki Marksist görüşe göre ise, piyasaların önemi azaltılmalı (hatta piyasalar büsbütün kaldırılmalı) ve bütün ekonomi devlet tarafından merkezi planlamayla koordine edilmelidir.

Bu iki ekstrem görüşten koptuğumuzda, devletin tam olarak ne yapıp ne yapmaması gerektiğine dair olası permütasyonların çeşitliliği akıllara durgunluk verir. Doğrusunu isterseniz, asgari devlet veya merkezi planlamanın "ekstrem" çözümlerini isteyenler dahi, asgari devletin tam olarak ne yapması veya ekonominin ne kadar detaylı planlanması gerektiği konusunda kendi aralarında bile tam olarak fikir birliğine varamazlar.

Devlet Müdahalesinin Etiği

Devlet bireylerin üzerinde olamaz: sözleşmeci görüş

Devletin rolü hakkındaki tartışmalarda yıllardır süren bir tema da ahlaki bir temadır: devletin bireylere ne yapmaları gerektiğini söyleme hakkı olup olmadığı tartışılır.

Ekonomistlerin çoğu bugünlerde **bireyciliğe**, yani bireylerden daha yüksek bir otorite olamayacağı görüşüne inanıyorlar. En saf halinde bu felsefi duruş devletin, bağımsız bireyler arasındaki **bir toplumsal sözleşmenin** ürünü olduğu ve dolayısıyla bireyler *üzerinde* olamayacağı görüşüne gö-

türür. **Sözleşmecilik** olarak bilinen bu görüşte, devletin bir ediminin ancak her birey ona rıza gösterdiğinde meşrulaşabileceği savunulur.

"Pis, yabani ve kısa:" Thomas Hobbes ve orijinal sözleşme argümanı

Farklı sosyal sözleşme teorileri vardır, ancak şu anda en etkili olan versiyon on yedinci yüzyılda yaşamış İngiliz siyaset felsefecisi Thomas Hobbes'un fikirlerine dayanır. Hobbes, İncil'de sözü geçen deniz canavarına atfen *Leviathan* adını verdiği 1651 tarihli ünlü kitabına özgür bireylerin mevcudiyetlerini bir devlet olmadan sürdürdükleri "bir doğa hali" varsayımını ele alarak başlar. Hobbes bu dünyada "herkesin her şeye karşı savaş halinde olduğunu" ve sonuç olarak yaşamlarının "kimsesiz, zavallı, pis, yabani ve kısa" olduğunu öne sürer. Bu gidişatın üstesinden gelmek amacıyla, bireyler sosyal barışın sağlanabilmesi için gönüllü olarak, özgürlükleri üzerinde bir devlet tarafından dayatılan belli kısıtlamaları kabul etmeye razı olurlar.

Devletin rolü konusunda modern sözleşmeci yani özgürlükçü sav

Hobbes aslında bu teoriyi mutlak monarşiyi savunmak için kullandı. Bireylerin, insanlığı doğal halinden çıkarıp geliştirme becerisiyle meşrulaştırılan hükümdarın otoritesine tam olarak boyun eğmeleri gerektiğini savundu. Bununla beraber, filozof Robert Nozick, 1986 Nobel Ekonomi Bilimi Ödülü sahibi ekonomist James Buchanan ve sözleşmeciliğin diğer modern savunucuları Hobbes'un fikirlerini farklı bir yönde geliştirmiş ve asgari devleti savunmak için bir politika felsefesi geliştirmişlerdir. Sözleşmeciliğin, ABD'de daha yaygın olarak **liberalizm** olarak bilinen bu serbest piyasa yanlısı versiyonunda, Leviathan, devleti kısıtlanması gereken potansiyel bir canavar olarak betimlemek için kullanıldı (ki Hobbes'un niyeti bu *değildi*). Bu görüş, en iyi Ronald

Reagan'ın "Devletin varlık nedeni bizi birbirimizden korumaktır. Devlet bizi kendimizden korumaya karar verdiğinde sınırlarını aşmış olur," yorumunda özetlenir.

Liberalizm yanlılarına göre, toplumdaki bütün bireylerin *oybirliğiyle* rızaları olmadan yapılan herhangi bir devlet müdahalesi gayrimeşrudur. Bu nedenle, devletin meşru edimleri yalnızca kanun ve düzenin sağlanması (özellikle de mülkiyet haklarının korunması), ulusal savunma ve altyapı temini gibi şeylerdir. Bunlar faal bir piyasa ekonomisinin mevcudiyetini sürdürmesi ve dolayısıyla devlet tarafından temini bütün bireyler tarafından kabul edilebilecek (soruldukları takdirde) mutlaka gerekli hizmetlerdir. Bu asgari işlevlerin ötesindeki herhangi bir şey (ister asgari ücret yasası ister refah devleti ister gümrük vergisi koruması olsun) bireylerin egemenliğini ihlal etmek ve dolayısıyla "kölelik yolundaki" ilk adım olarak görülür, Friedrich von Hayek'in ünlü 1944 tarihli kitabının adı gibi.

Modern sözleşmeci yani özgürlükçü felsefi sav ciddiye alınmalıdır. Bir kez devletin vatandaşların "üzerinde" olduğuna inanmaya başladığınızda, devlete hâkim olanların keyfi olarak tanımladıkları "çoğunluğun yararı" için bir azınlığın özveride bulunmasını talep etmek çok kolay hale gelir. Doğrusu, dünya, herkes için neyin yararlı olduğunu bildiklerine inanan ve çoğu kez şiddet içeren araçlarla görüşlerini dayatan (solda Pol Pot ve Stalin'den tutun, sağda Pinochet ve Hitler'e dek) çok sayıdaki politika yapıcıdan çok çekmiştir. Devletin vatandaşların üzerinde olmadığı görüşü, devletin veya daha çok devlet mekanizmasını kontrol edenlerin güçlerini kötüye kullanmalarına karşı bireylerin kullandığı çok önemli bir savunmadır.

Sözleşmeci argüman bireylerin toplumdan bağımsız olmasını abartır

Gelgelelim sözleşmeci görüşün de bazı önemli sınırlamaları vardır. Evvela, Buchanan ve Nozick'in de rahatlıkla ka-

bul ettikleri gibi, gerçekten ziyade kurgusal bir tarihe dayalıdır. İnsanlar asla "doğal bir halde" özgürce sözleşme yapan bireyler olarak var olmamışlar ancak daima bir toplumun üyeleri olarak yaşamışlardır (daha fazla bilgi için, Beşinci Bölüm'deki "bütünleşik birey" konusuna bakın). Bağımsız birey fikri, devletten sonra ortaya çıkmış olan kapitalizmin bir ürünüdür.

Dolayısıyla, görülen o ki sözleşmeciler teorilerini kurgusal bir tarihe dayandırarak bireylerin toplumdan bağımsız olmalarını muazzam ölçüde abartmışlar ve kolektif tüzel kişilerin, özellikle de (fakat salt değil) devletin meşruiyetini azımsamışlardır.

Piyasa Aksaklıkları

Piyasalar sosyal açıdan en uygun sonuçları üretemeyebilirler; bu, piyasa aksaklığı olarak bilinir. Kavramın arkasındaki temel fikri, dördüncü bölümde dışsal ekonomiyi kullanarak ele almıştım. Ancak burada bunu daha derinlemesine ele alacağız, çünkü bu bize devletin oynayabileceği farklı rolleri araştırmak için çok önemli analitik araçlar verir.

Bazı malların kolektif olarak temin edilmeleri gerekir: kamu malları

Birçok mal (ve hizmet) parasını ödediğimde (bu bir elma veya tatil olabilir) yalnızca benim tüketebileceğim **özel maldır**. Bununla beraber, tedarik edildikten sonra, para ödemeyenlerin de kullanmalarına engel olunamayacak bazı mallar vardır. Bu mallar (ve hizmetler) **kamu malları** olarak bilinirler. Kamu mallarının varlığı muhtemelen, ilk piyasa aksaklığı olan dışsal ekonomiden bile daha çok değinilen piyasa aksaklığıdır.

Kamu mallarına verilebilecek klasik örnekler arasında yollar, köprüler, deniz fenerleri, sel koruma sistemleri ve diğer altyapılar yer alır. Eğer siz bir araba sahibi olarak bir yolda,

yapımı için para ödemeden araba kullanabiliyorsanız, neden bir kişi bir yol inşa etmek için para toplamaya çalıştığında para ödemeye gönüllü olasınız ki? Bir deniz feneri, inşasına ve bakımına katkıda bulunmadınız diye özellikle sizin geminizi kendi ışığından mahrum edemez, böylece siz bir gemi sahibi olarak, başka insanlar bunun için ödeme yapmış olsalar bile yine de hizmetinden faydalanabilirsiniz.

Başka bir deyişle, siz bir kamu malı veya hizmetini başkaları üzerinden **bedava elde edebiliyorsanız**, gönüllü olarak ödeme yapmak için bir nedeniniz yoktur. Ancak herkes aynı şekilde düşünürse, kimse parasını ödemeyecek demektir ki bu da malın temin edilemeyeceği anlamına gelir. En fazla, büyük tüketiciler tarafından yetersiz miktarlarda sağlanabilir ki bu tüketiciler mala hiç sahip olmamaktansa bazı kişilerin bedava kullanmalarına izin vereceklerdir. Bir bölgeye hâkim olan büyük bir şirket bir yol yapıp başka insanların bedava kullanmalarına izin verebilir, çünkü iyi bir yolun olmamasının maliyeti işi için fazla yüksek olabilir. Bununla beraber, bu durumda dahi, yolun kapasitesi toplumun ihtiyaçları yerine şirketin ihtiyaçları tarafından belirlenecek ve dolayısıyla sosyal bakış açısından yetersiz olacaktır.

O yüzden, kamu mallarının en uygun miktarlarda sağlanmasının, ancak devlet bütün potansiyel kullanıcıları vergilendirirse (ki bu genellikle bütün vatandaşlar ve sakinler anlamına gelir) ve söz konusu malları bu vergi gelirini kullanarak kendisi temin eder veya bir tedarikçiye temin ettirirse mümkün olabileceği, geniş ölçüde kabul edilen bir görüştür.

Kamu mallarının çoğunun "kamusal" olmasının nedeni politiktir: aslında nispeten çok az mal kamu malı olmalıdır

Gerçekte kamu malı olması *zorunlu olan* nispeten pek az mal olduğunun farkına varmak önemlidir. Elbette ödeme yapmayanlara kullandırılmaması mümkün olmayan (veya en azından kullandırılmaması saçmalık ölçüsünde pahalıya

gelen) bazı mallar vardır. Ulusal savunma klasik bir örnektir. Yalnızca "savunma hizmetleri" için ödeme yapmış olanları koruyacak şekilde savaşmak olanaksızdır. Sel savunma sistemi de başka bir örnektir. Sistemin yapımı için para ödememiş olanların evlerini hedef alacak biçimde seli yönlendiremezsiniz. Ancak birçok durumda, kamu mallarının kamusal olmalarının tek nedeni bizim o şekilde karar vermiş olmamızdır. Vergilerle finanse edilen ve devletin sağladığı birçok "kamu malı" kolaylıkla özel mallara dönüştürülebilir. Birçok ülkenin yaptığı gibi köprü ve yollarda paralı geçiş uygulanabilir. Günümüzde deniz fenerlerinin yerine, yalnızca ödeme yapanlara sağlanabilecek telsiz sinyal hizmetlerini kullanmak bile teknik açıdan mümkündür. Buna rağmen, birçok devlet (iyi veya kötü) politik nedenlerden ötürü çok sayıda mal ve hizmet sağlar.

Az sayıdaki tedarikçi sosyal yetersizliğe yol açar: eksik rekabet

Daha ihtilaflı bir biçimde, çok sayıda ekonomist, tekel veya oligopol durumlarında (neoklasik ekonomide toplu olarak **eksik rekabet** olarak bilinen durumlar) piyasa aksaklığından söz ederler.

Çok sayıda rakibin at oynattığı bir piyasada, üreticilerin bir fiyatı belirleme özgürlüğü yoktur, çünkü bir rakip fiyatı biraz daha azaltmanın kayba yol açacağı noktaya kadar daima fiyatı kırabilir. Ancak bir tekelci veya oligopolcü firmanın, İkinci Bölüm'de açıkladığım gibi, ürettiği miktarı değiştirerek istediği fiyata karar verebilecek piyasa gücü vardır; tekelde tam olarak, oligopolde kısmen. Oligopol durumunda, firmalar karteller oluşturarak tekel gibi davranabilirler ki bu da onların daha yüksek bir tekel fiyatı belirlemelerine olanak sağlar.

Bununla beraber, neoklasik ekonomiye göre, piyasa aksaklığı olarak kabul edilen şey tüketicilerden piyasa gücü olan firmalara ekstra kârın aktarılması değildir. Bu, piyasa

aksaklığı gücüne sahip firmaların bile benimsemediği sosyal kayıplar nedeniyle olur; bu, **dara kaybı** olarak bilinir.*

Bölmek, ulusallaştırmak veya denetim altına almak?: eksik rekabetle uğraşmak

Eğer bir piyasaya, piyasa gücüne sahip firmalar hâkim olursa devletin, dara kaybını onların piyasa gücünü azaltarak azaltmaya çalışabileceği öne sürülür.

Bu önlemlerin en çarpıcı olanı piyasa gücüne sahip firmayı (firmaları) bölerek piyasadaki rekabeti artırmaktır. ABD bunu bilfiil 1984'te telefon servis sağlayıcılarının devi, AT&T'yi yedi "Küçük Zile" bölerek yaptı. Daha yaygın bir uygulama da, devletin oligopolcü firmaların kartel oluşturarak fiyatları belirlemek için gizlice anlaşmalarını yasaklamasıdır. Ayrıca bu uygulama, fiyatı, böyle bir piyasada yoğun rekabet altında geçerli olacak fiyata olabildiğince yakın bir seviyeye indirebilir.

Elektrik, su, gaz ve demiryolları gibi sanayilerde bulunan **doğal tekel** durumu eşsiz bir zorluk teşkil eder. Kendi su ve demiryolu şebekeleri olan birden fazla tedarikçiye sahip bu sanayiciler, üretim maliyetlerini o kadar artırır ki tekel, en düşük maliyeti düzenleme haline gelir. Böyle bir durumda, devlet bir KİT kurup bunu bir tekel *değilmiş* gibi işletebilir. Bunun yerine, devlet bir özel sektör şirketinin tekel olmasına izin verebilir fakat fiyatını birim başı maliyetlere (veya **orta-**

---

* Bir firma piyasa gücüne sahip olduğunda, kârı maksimuma çıkaran hasıla seviyesi sosyal olarak en uygun olandan daha düşüktür ki burada, bir tüketicinin ödemeye gönüllü olduğu maksimum fiyatla üreticinin para kaybetmemek için ihtiyaç duyduğu minimum fiyat aynıdır. Üretilen miktar sosyal olarak en uygun miktardan daha az olduğunda, üreticinin ihtiyaç duyduğu minimum fiyattan daha fazlasını ödemeye gönüllü olan bazı müşterilere değil, firmanın kârını maksimuma çıkarabileceği fiyata katlanmaya istekli olmayanlara hizmet edildiği anlamına gelir. Dara kaybı adı verilen, ihmal edilen tüketicilerin giderilmeyen bu arzusu, tekel ve oligopolün sosyal maliyetidir.

lama maliyetlere)* eşitleyerek fiyatlandırma davranışını düzenleyebilir.

Kamu malları veya dışsal ekonomiye kıyasla, eksik rekabet nedeniyle piyasa aksaklığı meselesi daha tartışmalıdır

Bu fenomenlerin asıl kapsamlarından şüphe etse de çok az ekonomist, kamu malları ve dışsal ekonominin piyasa aksaklığına yol açtığına karşı çıkabilir. Gelgelelim eksik rekabet söz konusu olduğunda mesele çok daha tartışmalıdır.

Dördüncü bölümde değindiğim gibi, Schumpeterciler ve Avusturya görüşü yanlıları, neoklasik ekonomistlerin yeniliğin olmadığı bir ekonomik durağanlık olarak idealize ettiği eksik rekabet durumunu onaylamazlar. Geçici tekel kârının cazibesi tam da firmaları yenilik yapmaları için motive eden şey iken, tekellere sınırlamalar getirmek hatta bölmek yenilikleri azaltacak ve teknolojik durgunluğa yol açacaktır. Schumpeter'in "yaratıcı yok etme rüzgârları" adını verdiği şeyde, uzun vadede hiçbir tekel güvende değildir; bir zamanlar kendi pazarlarında neredeyse tekel olan ve yenilmez olarak kabul edilen General Motors, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, BlackBerry, Nokia ve diğer birçok firma, bu pozisyonlarını kaybetmiş ve hatta Kodak'ta olduğu gibi tarihin karanlık sayfalarına gömülmüşlerdir.[1]

Piyasa aksaklığını oluşturan şey piyasa işleyiş teorinize bağlıdır

Bir tekelin hüküm sürdüğü piyasayı, bir ekonomi okulu (Schumpeterci okul veya Avusturya okulu) en başarılı piyasa olarak görürken, bu piyasayı başka bir okulun (neoklasik okul) son derece başarısız kabul edebileceğini gösterdim. Tekel durumu en ekstrem örnek olabilir, fakat daha önce bazı okulların bir piyasa başarısı gördükleri birçok durumda,

* Buradaki maliyetler "normal getiriyi", yani firma sahiplerinin tekel olmayan diğer sanayilere yaptıkları yatırımdan elde ettikleri geliri kapsar.

bazılarının da bir piyasa aksaklığı gördüklerini belirtmiştik. Örneğin, serbest ticaretin, kaynakları ve üretkenlik becerileri *dikkate alındığında* bütün ülkelerin gelirlerini en yüksek düzeye çıkarmalarına olanak sağladığı için neoklasik ekonomist tarafından övülebileceğine, fakat daha geri ekonomilerin üretim becerilerini *değiştirmelerine* ve dolayısıyla uzun vadede gelirlerini en yüksek düzeye çıkarmalarına engel olduğu için kalkınmacı ekonomist tarafından eleştirebileceğine dikkat çektim.

Mesele şu ki, bir piyasa aksaklığını oluşturan ve dolayısıyla devlet edimini haklı çıkaran şey piyasa işleyiş teorinize bağlıdır. Bu göz önüne alındığında, eğer farklı ekonomi teorileri piyasaların nasıl işlediği veya işlemediği hakkında farklı görüşlere sahipse, ilgili ekonomi teorilerinin tümünü bilmeden devletin rolü hakkında dengeli bir değerlendirme yapamayız. Bu nokta dördüncü bölümde ele aldığım ekonomiye çoğulcu bir yaklaşım savını güçlendirir.

Devlet Başarısızlığı

Bir piyasanın başarısız olması, bazı serbest piyasa ekonomistlerinin haklı bir biçimde dikkat çektikleri gibi, ille de devlet müdahalesiyle durumumuzun daha iyi olacağı anlamına gelmez. Anne Krueger, James Buchanan ve Alan Peacock ve onların takipçileri gibi ekonomistler, devletin, Platon'un söz ettiği (iyi niyetli, her şeyi bilen ve her şeye gücü yeten) "filozof kral"ın modern bir reenkarnasyonu olduğunu sorgusuz sualsiz farz ettiği için piyasa aksaklığı argümanını eleştirirler. Gerçek dünyadaki devletlerin idealdeki gibi olmadığına ve piyasa aksaklıklarını düzeltemeyebileceklerine (veya daha kötüsü, düzeltmek bile istemeyebileceklerine) dikkat çekerler. Devlet başarısızlığı argümanı veya bazen kamu seçim teorisi olarak bilinen bu argümana göre, devlet başarısızlığının maliyetleri çoğunlukla piyasanın aksaklık maliyetlerinden daha yüksektir. Dolayısıyla devletin müdahale edip işleri

daha da karıştırmasındansa aksayan bir piyasayı kabullenmek genellikle daha iyidir.

Diktatörler, politikacılar, bürokratlar ve çıkar grupları: devlet (veya daha çok devlete hâkim olanlar) çoğunluğun iyiliği için çalışmak istemeyebilir

Devlet başarısızlığı teorisi, bir devletin yapabilse bile, neden "doğru" politikaları yürütmek *istemeyebileceğine* dair birtakım nedenlere değinir.

Bazı durumlarda, devleti vatandaşların refahıyla değil kendi kişisel zenginliğiyle ilgilenen bir diktatör idare eder. Mobutu Sese Seko (Zaire, 1965–97) ve Ferdinand Marcos (Filipinler, 1965–86) klasik örneklerdir. Bu "yırtıcı devletler" veya daha çok onlara hâkim olan diktatörler, vergilendirme ve rüşvetle ekonomiyi sıkıştırarak uzun dönemde felaketlere yol açan sonuçlar üretirler.

Bir demokraside devletin idaresi, birincil amacı kamu yararlarını artırmaktan ziyade güç kazanıp elinde tutmak isteyen politikacıların elindedir. Dolayısıyla seçimlerde şanslarını en yüksek düzeye çıkaran (örneğin gelirleri artırmadan devlet harcamalarını artıran) politikaları yürürlüğe koyarlar. Parti listelerinden ziyade destek gruplarına dayalı bir seçim sisteminde politikacılar, ulusal bakış açısından israfa yol açsa bile, kamu kaynaklarını kendi destek gruplarını geliştiren projelere kanalize etmeye çalışacaklardır; işte bu nedenle, birçok ülkede gerçekte ihtiyaçtan fazla havaalanı ve stadyum vardır.

Politikacılar bir şekilde doğru politikaları seçseler bile, politikalar uygun bir şekilde yürütülemeyebilir çünkü onları uygulayan bürokratların kendi gündemleri vardır. Politikaları seçmenlerden çok kendilerine hizmet edecek şekilde tasarlayabilirler: kendi bakanlık bütçelerini şişirmek, çabalarını en aza indirmek, kendi "mahallelerini" savunmak amacıyla diğer bakanlıklarla işbirliğini azaltmak gibi. Bu teori "çıkarcı

bürokratlar" olarak bilinir. Eğer bunu uygulamada görmek istiyorsanız *Emret Bakanım* ile onun devamı niteliğindeki *Emret Başbakanım* adlı dizilerini izleyin. Bir televizyon klasiği olan bu BBC yapımlarında efsanevi Güney Afrikalı aktör (*Kral George'un Deliliği* adlı filmle ünlenen) Nigel Hawthorne hoş tavırlarıyla insanları kandıran hilekâr bürokrat Sir Humphrey Appleby'i canlandırır.

Son olarak da, çeşitli çıkar gruplarının yaptığı lobi çalışmaları vardır: bankerler ulusal finansal istikrar açısından sonuçları ne olursa olsun, daha hoşgörülü bir finansal mevzuat için lobi yapar; sanayiciler tüketici fiyatları açısından sonuç ne olursa olsun, ticaret korumasının artırılmasını ister; ve sendikalar işsizlik açısından sonuçları ne olursa olsun asgari ücretlerin artırılması için çabalar. Kimi zaman bu çıkar grupları lobi yapmakla kalmaz, bu grupları düzenlemesi gereken devlet kurumlarını etkin bir biçimde ele geçirir; bu "düzenleyici ele geçirme" teorisi olarak bilinir. ABD finans sanayiinin gücüne bir örnek verecek olursak, örneğin son otuz iki yıldır (Ronald Reagan'ın ilk başkanlığından, 1981–85, Barack Obama'nın ilk başkanlığına dek, 2009–13), ABD Hazine Bakanlığı görevinde bulunmuş on kişiden altısı (toplamda 21,5 yıl) finans sektöründe çalışmıştır.[2] İki tanesi, Robert Rubin ve Hank Paulson, Goldman Sachs firmasında çalışmıştır.

Tüm bu teorilerin ortak noktası ise devletin diğer bireylerin hepsine benzeyen (bencil) bireylerin idaresi ve etkisi altında olmasıdır. Onların kamu yararını kendi yararlarının önüne koymalarını beklemek tam olarak hayalperestlik olmasa da saflık olur.

Devlet, asimetrik bilgi ve kaynak kısıtlamaları nedeniyle istese bile piyasa aksaklıklarını düzeltemeyebilir

Devlet başarısızlığı argümanı, devletin güdülerini veya daha doğrusu, devleti idare edenlerin güdülerini sorgulama-

sına ilaveten, samimi bir şekilde sosyal refahı iyileştirmeyi istemesi gibi pek mümkün olmayan bir durumda dahi, piyasa aksaklıklarını düzeltme becerisine sahip olup olmadığını sorgular.

Devlet politikaları asimetrik bilgi nedeniyle başarısız olabilir. Asimetrik bilgi, bir etkileşimde, bir tarafın içinde olduğu bir faaliyet hakkında diğer taraftan daha çok bilgi sahibi olması anlamına gelir. Örneğin devlet bir sanayii "genç" olduğu için korumayı sürdürebilir çünkü lobiciler o sanayinin, kendilerinin üretkenliği artırmak için çaba göstermemeleri nedeniyle değil de talihsizlik nedeniyle "büyüyemediğini" söyleyebilirler. Devlet, bilgi sorununu aşıp bir şekilde iyi bir politika tasarlasa da, özellikle yoksul ülkelerde, politikayı uygun bir şekilde yürütecek insani ve mali kaynak olmayabilir.

Apolitikleşme: piyasayı politikadan kurtarmak

Devlet başarısızlığı savı, devletin niyeti ve becerisi şüpheli olduğunda, piyasa aksaklıklarını düzeltme adına müdahale etmesine izin vermenin gerçekte işleri kötüleştirebileceğini vurgular. Piyasalar başarısız olabilir, ancak sonuç devletlerin neredeyse daima daha fazla başarısız olduklarıdır.

Önerilen çözüm, piyasanın politikadan kurtarılmasıdır veya daha afili sözcüklerle ifade edecek olursak, **ekonominin apolitikleşmesidir**. Bunu başarmak için, sava göre, devlet, harcamalarını kısarak (dolayısıyla vergileri azaltarak), piyasaları serbestleştirerek ve KİT'leri özelleştirerek olabileceği en küçük seviyeye inmelidir. Halen mali istikrarın temini ve doğal tekellerin düzenlenmesi gibi devlete ihtiyaç duyduğumuz birkaç alanda, bu şeyleri fiilen yapan devlet kurumlarına politik bağımsızlık vererek politika süreci politikadan soyutlanmalıdır. Bağımsız bir merkez bankası ve bağımsız doğal tekel (yani gaz, telekomünikasyon gibi) düzenleme kurulları en sık önerilen örneklerdir.

Piyasa ve Politika

Devletin başarısızlıkları ciddiye alınmalı, fakat epeyce ihtiyatlı biçimde

Devletin başarısızlıkları gerçektir ve ciddiye alınmalıdır. Devlet başarısızlığı argümanı gerçek yaşamdaki devletlerin ders kitaplarındaki devlet kadar mükemmel olmadığını bize hatırlatarak ekonomi anlayışımıza hizmet etmiştir. Gerçekte çok nadir olan "yırtıcı devlet" dışında, savın ortaya attığı devlet başarısızlıklarının bütün örnekleri etrafımızdadır. Bununla birlikte, devlet başarısızlığı savı devletlerin başarısız olmalarını abartır. Bunun hakkında düşünecek olursanız, argümanın söylediği doğruysa bu dünyada düzgün bir devletin olması büyük bir mucize olurdu. Gerçekte birçok devlet gayet iyi iş görür, hatta bazıları mükemmel biçimde işlev görür.

Bunun nedenlerinden biri elbette politikacı, bürokrat ve çıkar gruplarının devlet başarısızlığı savının betimlediği kadar bencil olmamalarıdır. Gerçek hayatta kendi seçim fırsatları yerine ulusal çıkarları artırmak için mücadele eden politikacılar, rahat bir hayat sürmek yerine kamu hizmeti için çalışan bürokratlar ve çoğunluğun iyiliği için grup menfaatlerini arka planda tutan çıkar gruplarına dair birçok örnek vardır. Hepsinden önemlisi, kamu hizmetleri etiğinin geliştirilmesinden, rüşvet ve diğer yozlaşma eylemlerine (işe almada adam kayırma gibi) dair kuralların konmasına kadar kamu yaşamında insanların çıkarcı davranışlarını kontrol etmenin yöntemleri vardır. Devlet başarısızlığı savının dikkat çektiği gibi, bu kurallar geçiştirilebilir, hatta çarpıtılabilir ve bunlar yaşanmaktadır da. Bu kuralların mükemmel olmamaları tamamen etkisiz oldukları anlamına gelmez. Bunlar kusurlu olsalar da, günümüzde kamu yaşamında standartlara sahip olmamız büyük oranda bu kurallar sayesindedir.[3]

Apolitikleşme teklifi anti demokratiktir

Devletin başarısız olma olasılığı göz önüne alındığında, devleti tesirsiz hale getirerek ve merkez bankası gibi gerekli kurumlara politik bağımsızlık vererek ekonomiyi apolitikleştirmek çok iyi bir fikirmiş gibi görünür. Peki, bize bu etkisini azaltmayı tavsiye ettikleri "politika" nedir? Demokratik ülkelerde politika insanların sözünün geçmesidir. Piyasalar "bir-dolar-bir-oy" ilkesine göre işlerken, demokratik politikalar "bir-kişi-bir-oy" ilkesine göre işler. Dolayısıyla sonuçta bir demokraside ekonominin daha fazla apolitikleşmesini teklif etmek, daha fazla parası olanlara toplumun işleyişinde daha fazla güç vermek isteyen anti demokratik bir projedir.

Piyasa ve politika arasına sınır çekmenin tek bir "bilimsel" yöntemi yoktur

Devletin başarısızlığı argümanı ekonomi biliminin, yani piyasa mantığının politikaya (ve gerçekte sanat, akademik çevre gibi yaşamın diğer alanlarına) baskın çıkacağını ileri sürer. Bu sav bugünlerde o kadar geniş kabul görüyor ki çoğu insan bunu normal kabul ediyor. Ancak bu aslında ciddi anlamda kusurlu bir savdır.

Her şeyden önce (bu nokta ekonomist olmayanlar için çok açık fakat birçok ekonomist kabullenmekte zorluk çekiyor) piyasa mantığının yaşamın diğer alanlarına baskın çıkması için hiçbir neden yok. Biz sadece ekmekle yaşamıyoruz.

Üstelik, sav, piyasa alanı ile politika alanlarına nelerin ait olması gerektiğine karar vermenin tek bir doğru, "bilimsel" yolu olduğu gibi örtülü bir varsayıma dayanır. Örneğin devlet başarısızlığı savını ileri sürenler asgari ücret veya genç endüstrileri gümrük duvarları ile koruma gibi uygulamaların, piyasa mantığının kutsal alanına "politik" mantığın yaptığı müdahaleler olduğunu söylerler. Ancak bu politikaları doğrulayan ekonomi teorileri vardır. Bu göz önüne alındığında, bu ekonomistlerin yaptıkları, gerçekte diğer ekonomi teorile-

rini "politik" ve dolayısıyla daha az önemli olarak etiketlerken, kendi ekonomi teorilerinin bir şekilde doğru ekonomi teorisi ve hatta "tek" ekonomi teorisi olduğunu iddia etmektir.

Ak Cadı ve Derin Büyü: apolitikleşmenin nihai olanaksızlığı

Devlet başarısızlığı savını ileri sürenlerin ekonomi teorisinin "doğru" olduğunu kabul etsek bile, ekonomi ile politika arasına açık bir sınır çizmek mümkün değildir. Bunun nedeni piyasanın sınırının sonuçta (hangi çeşit olursa olsun) bir ekonomi teorisi değil de politika tarafından belirlenmesidir.

Piyasa işlemlerine başlamadan önce dahi, nelerin ticaretinin yapılabileceği, kimlerin bunların ticaretini yapabileceği ve piyasada ticaretlerinin nasıl yapılabileceği hakkında (açık ve kapalı) kurallara ihtiyacımız vardır. Bu kuralların hepsi de bazı yönlerden kısıtlayıcıdır ve dolayısıyla hiçbir piyasa tam olarak "özgür" değildir.* Ve bu temel kurallar, ekonomi mantığıyla belirlenemez. Piyasada nelerin alınıp nelerin satılabileceğine (veya tam tersine) dair "bilimsel" bir liste yoktur. Bu karar politik bir karardır.

Bütün toplumlar belli şeyleri (insan –kölelik–, insan organları, çocuk işçi, ateşli silah, kamu daireleri, sağlık hizmetleri, tıbbi uygulamalar için gereken nitelikler; insan kanı, eğitim sertifikaları...) piyasa dışında tutmalıdır. Ancak bunlardan herhangi birinin, piyasalarda neden alınıp satılmaması gerektiğine dair "ekonomik" bir neden yoktur. Gerçekte, bunların hepsi de farklı zaman ve yerlerde piyasa işlemlerinin yasal nesneleriydi veya halen de öyledirler.

Tayfın diğer ucunda ise, daha önceden piyasa işlemlerinin nesnesi olmayan bazı şeyleri piyasaya dahil ettik. On sekizinci ve on dokuzuncu yüzyıllarda patent, telif hakkı ve markaları koruma kanunlarının çıkarılmalarından önce, piyasalarda "fi-

---

* Bu, *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey* adlı kitabımın birinci bölümünde "Serbest piyasa diye bir şey yoktur," sözümle anlatmak istediğim şeydi.

kirlerin" (entelektüel mallar) ticareti yapılmıyordu. Günümüzde çevreyi kirletme hakkını ("karbon ticareti") veya kavramsal ekonomik değişkenler üzerindeki bahisleri (borsa endeksine veya enflasyon oranına dayalı türevler gibi) alıp satarız, ancak bu şeyler bir iki kuşak önce mevcut bile değildir.

Devlet ayrıca, piyasa alanı içinde dahi ekonomik aktörlerin neler yapıp yapamayacaklarına ilişkin temel kuralları belirler. Yanıltıcı reklam, yanıltıcı bilgiye dayalı satışlar, içeriden bilgi ticareti* ve diğer uygulamaların hepsi yasaklanmıştır. Asgari ücret, işyeri sağlığı, güvenliği ve çalışma saatleriyle ilgili düzenlemeler firmaların çalışanlara nasıl davranabileceklerine dair sınırları belirler. Emisyon standartları, karbon kotaları ve gürültü kirliliği kontrolleri firmaların ürünlerini nasıl üretebileceklerini belirler vb.

Demek ki politika herhangi bir işlemin başlamasından önce piyasaları oluşturuyor, şekillendiriyor ve yeniden şekillendiriyor. Bu, C. S. Lewis'in yazdığı çocuk klasiği *Aslan, Cadı ve Dolap*'daki Aslan'ın bildiği, fakat Beyaz Cadı'nın bilmediği, zamanın doğuşundan önce var olmuş "Derin Büyüye" benzer.

Devletlerin Faaliyetleri

Günümüzde devletler çok çeşitli mal ve hizmetler üretirler: savunma, kanun ve düzen, altyapı, eğitim, araştırma, sağlık, emeklilik ücretleri, işsizlik parası, çocuk ve yaşlı bakımı, yoksullar için gelir desteği, müze ve ulusal anıtların korunması, ulusal sinema sanayiine destek... Bu listenin sonu yoktur. Çoğu devlet, başka ülkelerde özel şirketlerin ürettiği mal ve hizmetleri (elektrik, petrol, çelik, yarı iletkenler, bankacılık, havayolu hizmetleri vs.) üreten KİT'leri elinde tutar.

* Bu, şirket sırlarına ulaşma imkânı olan kişilerin, halka açık şirketlerin hisselerini alıp satmasını ifade eder.

Tüm bunları yapmak için, çok sayıda insan çalıştırır ve kurşun kalemden nükleer reaktörlere kadar değişen girdileri satın almak için çok miktarda para harcar. Devlet memurlarının maaşları ve malzeme girdileri vergilerle veya devlet gelirlerinin başka kaynaklarıyla karşılanır. Bu vergiler, kişisel gelir vergisi, kurumlar gelir vergisi (şirketlerin gelirleri üzerindeki vergiler), mülkiyet vergileri, katma değer vergisi (veya satış vergisi), belli mallar üzerindeki vergiler (örneğin alkol, petrol) gibi vergileri kapsar. Diğer gelir kaynakları arasında KİT'lerin kâr payları, sahip olduğu finansal varlıkların faiz ödemeleri ve gelişmekte olan ülkelerde zengin ülkelerden gelen transferler (dış yardım) vardır.

Devlet, ayrıca, ekonominin bir bölümünden başka bir bölümüne de çok miktarda para transfer eder; bazı kişileri vergilendirir ve başkalarına para yardımında bulunmak için de hasıladan yararlanır. Sosyal refah ödemeleri, devletin aracılık ettiği transferlerin en önemlileridir. Ancak bunlar aynı zamanda belli üretim faaliyetlerine (tarım, genç sanayiler, inişe geçen sanayiler) ayrılan tahsisatları ve yatırımları da (örneğin özel sektör şirketlerinin araştırma geliştirme çalışmaları, evlerin enerji tasarruflu olarak yenilenmesi) kapsar.

Devlet, üretim, harcama ve transferleri yönlendirmenin yanı sıra, bazen ekonomideki faaliyet seviyesini etkilemek için bütün ağırlığını kullanır. Buna **mali politika** denir. Daha çok (veya az) harcayarak veya daha az (veya çok) vergilendirerek, bu harcama ve vergilendirmelerin tam kapsamına bakmaksızın, ekonomiyi canlandırabilir (veya köreltebilir). Para basımı üzerindeki tekelini kullanarak, faiz oranlarını değiştirerek veya sirkülasyondaki para miktarını değiştirerek, merkez bankası aracılığıyla **para politikasını** yürütür, dolayısıyla ekonomik faaliyetlerin seviyesini etkiler.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Devlet harcamalarının GSYİH içindeki oranına bakılacak olursa devlet aygıtının son yüz elli yıl içinde çok büyüdüğü görülür

On dokuzuncu yüzyıla dek, devletler nispeten çok az şey yaptıkları için her yerde oldukça küçüktüler. 1880'de, veri elde edilebilen ülkeler arasındaki, en büyük devlet, harcamaları ulusal hasılanın yüzde 15'ine eşit olan Fransa'ydı. İngiltere ve ABD'de, devlet harcamaları GSYİH'nın yüzde 10'una eşitti. İsveç'inki sadece yüzde 6'ydı.[4]

Son yüz elli yılda, modern ekonominin koşulları nedeniyle, devletler çok büyümüştür. Zengin ülkelere göre daha küçük bir devlete sahip olma eğiliminde olan gelişmekte olan ülkelerde bile, devlet harcamaları GSYİH'nın yüzde 15-25'ine eşittir.* Bu rakam zengin ülkeler için yüzde 30-55, ortalama yaklaşık yüzde 45'dir (2009'daki OECD ortalaması). Dağılımın alt ucunda (yüzde 30-40) yükselen sırayla, Kore, İsviçre, Avustralya ve Japonya yer alır. Diğer uçta (yüzde 55'in üzerinde) azalan sırayla, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İsveç ve Belçika vardır. Ortadaki devletler ABD ve Yeni Zelanda (yüzde 40'ın üzeri), Almanya ve Norveç (yaklaşık yüzde 45) ve Hollanda ve İngiltere'dir (yaklaşık yüzde 50).[5]

Birçok devlet harcaması, tüketim veya yatırım değil, transferdir

Birçok harcamayı devlet kendisi için yapmaz veya yatırıma aktarmaz. Bu, ekonominin bir bölümünden diğerine para transferini, özellikle de yoksullar için gelir desteği ve işsizlik paraları gibi sosyal koruma programlarını içerir. Dolayısıyla GSYİH'yı hesapladığınızda, içinden transfer öğelerini çıkarmanız gerekir.

Zengin ülkelerde transfer ödemeleri, GSYİH'nın yüzde 10 ila 25'i arasındadır. O yüzden, örneğin, toplam harca-

---

* İstisnalar arasında en altta Myanmar (yüzde 10) ile en üstte Moğolistan ile Burundi (yüzde 40'ın üzeri) yer alır.

maları GSYİH'nın yüzde 55'ine eşit olan bir devlet, eğer yaptığı transfer ödemeleri GSYİH'nın yüzde 25'ine eşitse, gerçekte GSYİH'nın yalnızca yüzde 30'unu hesaba katabilir.

Sosyal harcamalar şeklindeki transfer, gelişmekte olan ülkelerde çok daha düşüktür, o yüzden GSYİH'nın bir oranı olarak devlet harcamaları ile devletin ürettiklerinin GSYİH'daki payı arasındaki uçurum, bu ülkelerde çok daha azdır. Dünya Bankası verilerine göre, sosyal harcamalar gelişmekte olan ülkelerin çoğunda neredeyse sıfırdan (Paraguay, Filipinler gibi) GSYİH'nın yüzde 4-5'e kadar (Morityus, Etiyopya gibi) değişir.

Harcamalar, GSYİH yönünden devletin olduğundan daha büyük görünmesine yol açmasına rağmen, çoğu kişi hâlâ bir ülkenin ekonomisinde devletin ne kadar önemli olduğunun bir göstergesi olarak (katma değer verileri yerine) harcama verilerini kullanır. Bunun gerekçesi, bir şeyin transfer olmasının hiçbir etkisi olmayacağı anlamına *gelmeyeceği* olabilir. Şu çok iyi biliniyor ki, sosyal harcama programları insanların eğilim ve davranışlarını, pozitif veya negatif yönden etkiler. Hatta insanlara "bir güvenlik ağı" sağlama açısından onları kariyer seçimi, girişim faaliyetleri ve iş değiştirmeye gönüllülük yönünden daha büyük riskler almaya teşvik edebilir; İsveç Sosyal Demokrat Partisi'nin ünlü bir sloganı şudur: "Güvencesi olan cesur olur."

Devletin etkisi rakamlarla tam anlamıyla yansıtılamaz

İnsan yaşamının hiçbir yönünde rakamlar gerçeği tam anlamıyla yansıtamaz. Daima miktarı belirlemenin zor olduğu konular vardır ve üstelik bütün rakamlar belli teoriler üzerine inşa edilmiştir ki tanım itibariyle teoriler, gerçeğin bazı yönlerine odaklanarak bazılarını göz ardı ederken miktarı belirlenebilir olanları dahil ederler (GSYİH'nın oluşturulmasında ev işlerinin hariç tutulmasını hatırlayın).

Ancak bu problem devletle bağlantılı olduğunda daha ciddidir çünkü devlet diğerlerini kısıtlayan ve zorlayan kuralları belirleyecek güçle eşsiz olarak donanmış bir aktördür. Bütçesinin büyüklüğüne veya sahip olduğu KİT sayısına bakmaksızın, eğer çok sayıda kural belirler ve bunları uygulayacak güce sahipse, ekonominin geri kalanını güçlü bir şekilde etkileyebilir.

Bu ezoterik teorik bir kelime oyunu değildir. 1980'lere dek, birçok insan Japonya, Tayvan ve Kore gibi Doğu Asya'nın "mucize" ekonomilerinin, küçük devletlere (bütçeleriyle ölçüldüğünde) sahip olmaları nedeniyle serbest piyasa politikalarının en iyi örnekleri olduklarına inanıyordu. Bununla beraber, küçük olmaları bu devletlerin bırakınız yapsınlar yaklaşımını izledikleri anlamına gelmiyordu. "Mucize" yıllar esnasında, ekonomi planlaması, mevzuat ve diğer yönlendirici önlemler sayesinde ekonomilerinin gelişimini muazzam ölçüde etkilediler. İnsanlar yalnızca bütçe rakamlarına bakarak bu ülkelerdeki devletin asıl yapısı ve önemini ciddi anlamda yanlış anladılar.

Sonuç Tespitleri: Ekonomi Bilimi Politik Savlar İçerir

ABD'de 2000'deki başkanlık yarışında, *Financial Times*'ta bir kamuoyu araştırması yayımlandı; bu araştırmada insanlara sadece hangi adayı destekledikleri değil, aynı zamanda diğer adayı neden desteklemedikleri de soruluyordu. Hem Bush hem de Gore destekçileri "diğer adayı" neden desteklememelerine gerekçe olarak en çok o kişinin "aşırı politik" olmasını göstermişlerdi.

Bu Amerikalılar cidden dünyadaki en büyük politik makama politikada iyi olmayan birini seçmek istediklerini mi söylüyorlardı? Elbette değil. Böyle söylemelerinin nedeni "politikanın" kirli bir kelime haline gelmiş ve dolayısıyla bir politikacıya "politik" demenin onun itibarını sarsmanın güçlü bir yolu haline dönüşmüş olmasıydı.

Amerikalılar aslında bu konuda yalnız değildir. Politikanın çok fazla ihtirasa yol açarak seçimlerin isyan ve ölümleri kışkırttığı bazı genç demokrasiler vardır. Ancak diğer birçok ülkede, halkın seçime katılımının gelmiş geçmiş en düşük seviyede olduğunu duyarız sürekli. Partiler her yerde üye kaybediyor. Pakistan'daki kriket oyuncusu Imran Khan'dan İtalya'daki komedyen Beppo Grillo'ya dek birçok politikacının öne çıkma nedeni tam da, nasıl söyleyeyim, politikacı olmamalarıdır.

Politikaya duyulan güvensizliğin artmasının nedeni kısmen politikacıların kendi marifetlerinden kaynaklanır. Dünyanın her yanında, itibar kaybetmek için ellerinden geleni yaptılar, İtalya'daki Silvio Berlusconi ise bu sanatın üstadı oldu. Gelgelelim aynı zamanda serbest piyasa ekonomileri de bu konuda çok etkili oldu. Serbest piyasa ekonomistleri, devleti yönetenlerin kamu yararına davranacakları hususunda onlara güvenemeyeceğimize neredeyse herkesi ikna etmiştir; bu görüşe ikna olanlar arasında devlet başarısızlığı savını sahiplenen birçok politikacı ve bürokrat da bulunmaktadır. Dolayısıyla bize devlet ne kadar az yaparsa o kadar iyi olduğunu söylediler. Devletin "gerekli bir kötülük" olduğu alanlarda dahi politikacıların faaliyetleri kesin kurallarla sınırlandırılmalıydı. Politikaya duyulan bu güvensizlik de karşılığında, politikanın ekonomideki etkisini en aza indirmeyi teklif eden serbest piyasa ekonomisini popülerleştirmeye katkıda bulundu.

Ancak bu bölümde açıklamış olduğum gibi bu görüş çok problemli teorilere dayanır. Ayrıca kanıtlarla da desteklenmez. Kitap boyunca göstermiş olduğum gibi, neredeyse bütün ekonomik başarı öyküleri aktif bir devletin organize etmese bile olanak sağladığı öykülerdir.

Devlet müdahalesinin başarılı örnekleri elbette devletin her zaman daha iyi olduğu anlamına gelmez. Gerçek yaşamdaki devletler ille de liberal söylemin Leviathan'ı olmayabilir,

fakat Plato'nun Filozof Kral'ının modern reenkarnasyonu da değillerdir. Ekonomiye zarar vermiş, hatta bazen ekonomik felaketlere yol açmış birçok devlet var. Ancak devletin halen insanoğlunun icat ettiği en güçlü organizasyon teknolojisi olduğu ve dolayısıyla o olmadan büyük ekonomik (ve sosyal) değişimleri hayata geçirmenin çok zor olduğu da bir gerçektir.

Daha Fazla Bilgi İçin

K. BASU *A Prelude to Political Economy* (Oxford: Oxford University Press, 2000).

J. BUCHANAN *Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan* (Chicago: University of Chicago Press, 1975).

H.-J. CHANG ve R. ROWTHORN (EDL.) *The Role of the State in Economic Change* (Oxford: Clarendon Press, 1995).

P. EVANS *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995).

J. HARRISS *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital* (Londra: Anthem, 2002).

C. HAY *Why We Hate Politics* (Cambridge: Polity, 2007).

F. VON HAYEK *The Road to Serfdom* (Londra: G. Routledge and Sons, 1944). Türkçe çevirisi: *Kölelik Yolu* (Ankara: Liberte, 2010).

P. LINDERT *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

M. MAZZUCATO *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths* (Londra: Anthem Press, 2013)

On İkinci Bölüm

"Her Şey Çok Bol"

Uluslararası Boyut

Uluslararası Ticaret

"Semavi İmparatorluğumuzda her şeyden bol miktarda var"

1792'de, Britanya Kralı III. George, Kont Macartney'i özel elçisi olarak Çin'e gönderdi. Macartney'nin görevi Çin imparatoru Qianlong'u, o sıralar yabancılara açık tek liman olan Canton (Guangzhou) dışında, Britanya'nın Çin'in tümünde serbestçe ticaret yapmasına izin vermeye ikna etmekti. O zamanlar Britanya büyük oranda yeni keşfedilen çay yüzünden Çin'le büyük bir ticaret açığı (peki, yeni olan nedir?) yaşıyordu. İngilizler, eğer daha serbest şekilde ticaret yapabilirlerse açığı azaltabileceklerini düşündüler.

Görev tam anlamıyla başarısız oldu. Qianlong, Macartney'i eline, semavi imparatorluğun Britanya'yla daha fazla ticaret yapmaya ihtiyaç duymadığını bildiren bir mektup verip geri gönderdi. İngiliz kralına, "Semavi imparatorluğun ürettiği çay, ipek ve porselen, Avrupa uluslarının zaruri ihtiyaçları olduğu için" Çin'in sadece "bir lütuf olarak" Avrupa ülkelerinin Canton'da ticaret yapmalarına izin verdiğini hatırlattı. Qianlong şöyle dedi: "Semavi imparatorluğumuzda, sınırlarımız içinde her şeyden bol miktarda var ve hiçbir eksiğimiz yok. O yüzden ürünlerimiz karşılığında dışarıdaki barbarların mamullerini ithal etmeye ihtiyacımız yok."[1]

Britanya'nın, imal ettiği ürünlerden daha çok almaları için Çinli müşterileri ikna etmeye *çalışmasına* bile izin verilmediğinden Britanya, Hindistan'dan Çin'e afyon ihracatını artırmak zorunda kaldı. Sonuçta afyon bağımlılığının giderek artmasıyla alarma geçen Çin yönetimi 1799'da afyon ticaretini

yasakladı. Bu işe yaramayınca 1838'de Qianlong'un torunu olan İmparator Daoguang afyon kaçakçılığını önlemek için Lin Zexu'yu görevlendirdi. Bunun üzerine 1840'ta İngilizler Afyon Savaşı'nı başlattı ve bu savaşın sonunda Çin fena halde yenildi. Muzaffer Britanya 1842'deki Nankin Antlaşması'yla Çin'i afyon dahil olmak üzere serbest ticarete zorladı. Bunun ardından bir yüzyıl sürecek istilalar ve içsavaş başladı, Çin ulusu Batılılar tarafından aşağılandı.

David Ricardo, Çin imparatoruna (ve Adam Smith'e) meydan okur: mutlak avantajlara karşı karşılaştırmalı üstünlükler

Çin'in en sonunda aşağılayıcı bir biçimde serbest ticareti kabul etmesi yüzünden, insanlar Qianlong'un uluslararası ticaret hakkındaki görüşüyle alay ettiler; bu geri kafalı despot, uluslararası ticaretin iyi bir şey olduğunu düpedüz anlamıyordu. Bununla beraber, Qianlong'un uluslararası ticaret hakkındaki görüşü aslında zamanın Adam Smith dahil Avrupalı ekonomistler arasındaki ana akım görüşle aynı çizgideydi. Onun ticaret görüşü **mutlak avantaj** teorisi olarak bilinir; bu teori, eğer bir ülke her şeyi potansiyel ticaret ortağından daha ucuza üretebiliyorsa onun başka bir ülkeyle ticarete ihtiyaç duymayacağını öne sürer. Sahi (sağduyumuz bize böyle söyler); neden ihtiyaç duysun ki?

Ancak David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, ihtiyaç duymalıdır (Dördüncü Bölüm'e bakınız). Bu teoriye göre, bir ülke her şeyi diğer ülkeden daha ucuza üretebildiğinde dahi, o ülkeyle yaptığı ticaretten yarar sağlayabilir, tıpkı on sekizinci yüzyılın sonlarında Britanya'ya kıyasla Çin'in yapabildiği gibi; en azından Qianlong'un görüşüne göre. İhtiyacı olan tek şey üstünlüğünün *en fazla* olduğu şeyde uzmanlaşmasıdır. Benzer şekilde, eğer bir ülke hiçbir şeyin üretiminde iyi olmasa bile, *en az* kötü olduğu şeylerde uzmanlaşırsa ticaretten yarar sağlayabilir. Uluslararası ticarete dahil olan her ülke bundan yarar sağlar.

Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin arkasındaki mantık kusursuzdur; tabii varsayımları dikkate alındığında

Ricardo teorisini on dokuzuncu yüzyılın başlarında ortaya attığından bu yana, karşılaştırmalı üstünlük teorisi serbest ticaret ve **ticaret serbestisi** lehine, yani ticaret üzerindeki devlet kısıtlamalarının azaltılması anlamında güçlü bir sav sağlamıştır.

Mantık kusursuzdur; tabii ki altında yatan varsayımları kabul ettiğimiz müddetçe. Bu varsayımları sorgulamaya başladığımızda ise geçerliliği çok daha sınırlı hale gelir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) versiyonunu, arkasındaki iki anahtar varsayıma odaklanarak açıklamak istiyorum. İlk kez Dördüncü Bölüm'de karşılaştığımız HOS'un modern serbest ticaret savının merkezinde bulunduğunu görmüştük.[2]

HOS bütün ülkelerin eşit beceriye sahip olduklarını farz ederek yararlı korumacılığın en önemli formunu yapısal açıdan reddeder

HOS'un altında yatan en önemli varsayım bütün ülkelerin eşit üretim becerilerine sahip oldukları, yani istedikleri herhangi bir teknolojiyi kullanabilecekleridir.[3] Bu varsayıma göre, bir ülkenin başka bir ürün yerine bir üründe uzmanlaşmasının tek nedeni, o ürünün ilgili faktör donatımıyla (yani sahibi olduğuyla sermaye ve işgücü miktarıyla) ilintili bir teknoloji kullanılarak üretiliyor olmasıdır. Teknolojinin ülke için çok zor olması gibi bir olasılık söz konusu değildir (dördüncü bölümdeki BMW ve Guatemala örneklerini hatırlayınız).

Bu tümüyle gerçek dışı varsayım, yararlı korumacılığın en önemli formu olan genç sanayilerin korunmasını reddeder ki daha önceki bölümlerde bunun günümüz zengin ülkelerinin tarihsel gelişimindeki anahtar rolünü detaylı olarak ele almıştık.

HOS ticaret serbestisi konusunda aşırı pozitiftir çünkü sermaye ve emeğin hiç maliyetsiz herhangi bir sektörde kullanılabilecek şekilde yeniden biçimlendirilebileceğini farz eder

HOS'da, serbest ticaret ülke için yararlı olduğu gibi, bunu uygulamamış ülkelerin buna doğru ilerlemeleri de hiçbir kayba yol açmaz. Diyelim çelik üzerindeki gümrük vergileri indirildiğinde, çelik tüketicileri (örneğin çelik levha kullanan otomotiv imalatçıları ve otomobillerin nihai tüketicileri) bundan hemen yarar sağlarlar çünkü daha ucuza çelik ithal edebilirler. Bu durum kısa vadede yerli çelik sanayindeki üreticilere (sermaye sahibi ve işçilere) zarar verecektir, çünkü şirketler daha ucuza yapılan ithalat nedeniyle paralarını ve işçiler de işlerini kaybederler. Ancak çok geçmeden onlar bile bu durumdan yarar sağlarlar. Çünkü ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğüyle daha uyum içinde olan faaliyetler (diyelim, mikroçiplerin üretimi veya yatırım bankacılığı) artık nispeten daha kârlı olacak ve dolayısıyla genişleyecektir. Genişlemekte olan sanayiler daha önceden çelik sanayinde istihdam edilen işgücünün yanı sıra sermayeyi de emecek ve üretkenliklerinin artması sayesinde kârlar ve ücretler de artacaktır. Sonuçta herkes kazanacaktır.

Ancak gerçek şu ki, artık devlet tarafından korunmayan sanayide faaliyet gösteren sermayedar ve işçilerin çoğu gördükleri zararı telafi edemez. Üretim faktörleri (sermaye ve işgücü) çoğu kez fiziksel miktar olarak sabittir; sanayiler arasında istihdam edilebilecek çok az "genel beceriye" sahip işçi ve çok az "genel kullanım" özelliğine sahip makine vardır. İflas etmiş bir çelik fabrikasından çıkan tahrip olmuş fırınların mikroçip üreten bir makine haline getirilmeleri mümkün değildir ve dolayısıyla hurda metal olarak satılmaları gerekebilir. İşçilere gelince, yarı iletken sanayinde veya daha düşük olasılıkla, yatırım bankacılığında çalışmak üzere eğitilmiş kaç tane çelik işçisi tanıyorsunuz? (Onuncu Bölüm'deki *Roger and Me* ve *The Full Monty* örneklerini hatırlayınız).

HOS'un ticaret serbestisiyle ilgili böylesine pozitif bir görüş sunabilmesinin nedeni bütün sermaye ve emeklerin aynı ("homojen" teknik terimdir) olduğunu ve dolayısıyla herhangi bir faaliyette rahatlıkla yeniden düzenlenebileceklerini varsaymasıdır (teknik olarak bu **mükemmel faktör hareketliliği** varsayımı olarak bilinir).[4]

Telafi ilkesinin kullanımı dahi birçok insanın ticaret serbestisinden zarar gördüğü gerçeğini pek gizleyemez

Serbest ticaret ekonomistleri ticaret serbestisinin kayıplara yol açabileceğini kabul ettiklerinde dahi "telafi ilkesine" başvurarak ticaret serbestini meşrulaştırırlar (dördüncü bölüme bakınız). Ticaret serbestisinin ülkenin bütününü daha iyi duruma getirdiği için, süreçte kayıpların tam olarak telafi edilebileceğini ve kazananların da yine ellerinde fazladan gelirlerinin kalacağını öne sürerler.

Daha önce de değinmiş olduğum gibi, bu savın sorunu telafinin genellikle yapılmamasıdır. Zengin ülkelerde, halka işsizlik sigortası, eğitim ve (ABD hariç) sağlık hizmetleri gibi temel sosyal hizmetler veren refah devleti dolayısıyla kısmen telafi yapılır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin çoğunda refah devleti çok zayıftır ve düzensiz bir kapsamı vardır, sonuçta telafi yapılsa bile asgari düzeyde olur.

Eğer telafi yapılmazsa, ticaret serbestisi gibi bazı insanlara zarar veren bir politikayı meşrulaştırmak için telafi ilkesini hatırlatmak bazı kişilerin "çoğunluğun iyiliği" için fedakârlık etmelerini talep etmekle aynı şeydir ki serbest ticaret ekonomistleri sosyalist ülkelerdeki devleti bu yüzden ağır bir biçimde eleştiriyorlardı.

Uluslararası ticaret gereklidir, özellikle de gelişmekte olan ülkeler için, ancak bu demek değildir ki serbest ticaret en iyisidir

Serbest ticaret ekonomistleri, birilerinin serbest ticareti eleştirdiğini duyduklarında hemen o kişiyi "ticaret karşıtı"

olmakla suçlama eğilimindedirler. Ancak serbest ticareti eleştirmek ticarete karşı çıkmak demek *değildir*.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin yücelttiği uzmanlaşmanın yararları dışında, uluslararası ticaret birçok fayda sağlayabilir. Daha büyük bir piyasa sunarak, üreticilerin daha ucuza üretmelerine olanak sağlar, çünkü büyük miktarlarda üretmek genellikle maliyetlerinizi aşağı çeker (bu **ölçek ekonomileri** olarak bilinir). Bu durum, küçük ekonomiler için özellikle önemlidir, çünkü ticaret yapamaz ve piyasaları büyümezse her şeyi pahalı üretmek zorunda kalacaklardır. Uluslararası ticaret rekabeti artırarak, üreticileri daha etkili olmaya zorlayabilir; tabii çok çok üstün yabancı firmalar gelişmekte olan ülke şirketlerini ortadan kaldırmazlarsa. Ayrıca üreticileri yeni fikirlere maruz bırakarak yeni şeyler üretilmesini de sağlayabilirler (yeni teknolojiler, yeni tasarımlar, yeni idari uygulamalar gibi).

Uluslararası ticaret gelişmekte olan ülkeler için özellikle önemlidir. Bu ülkelerin üretim becerilerini artırmaları ve dolayısıyla ekonomilerini geliştirmeleri için, daha iyi teknolojiler edinmeleri gerekir. Bu teknolojileri teoride kendileri de icat edebilirler fakat nispeten geri kalmış ekonomiler kaç tane yeni teknolojiyi kendi başlarına icat edebilirler ki? Belki de hepsi hepsi bir tane; Kuzey Kore'nin Yedinci Bölüm'de bahsettiğim vinalonu gibi. Belki de hiç. Dolayısıyla bu ülkeler açısından, ister makine şeklinde ister **teknoloji lisans anlaşması** (başka birinin patentini aldığı teknolojinin kullanım iznini satın almak) ister teknik danışmanlık olsun, ithal edebilecekleri tüm bu teknolojilerden faydalanmamaları delilik olur. Ancak gelişmekte olan bir ülke teknoloji ithal etmek istiyorsa, hiç kimse ödemeler için onun parasını kabul etmeyeceğinden dolayı ihracat yapması ve "tedavüldeki parayı" (Amerikan doları veya avro gibi genel kabul gören paralar) kazanması gerekir. Bu nedenle uluslararası ticaret ekonomik gelişme için gereklidir.

Uluslararası ticaret meselesi tartışma konusu değildir. Bununla beraber bu serbest ticaretin, ticaretin en iyi şekli olduğu anlamına *gelmez*, özellikle de (ancak salt değil) gelişmekte olan ülkeler için. Gelişmekte olan ülkeler serbest ticaret yaptıklarında, daha önceki bölümlerde değindiğim gibi, bu gelişmekte olan üretim becerilerine engel teşkil edebilir. Uluslararası ticaretin gerekli olduğu savı, serbest ticaretin uluslararası ticaretin en iyi şekli olduğu savıyla asla ilişkilendirilmemelidir.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Farklı ülkeler için uluslararası ticaret ne kadar önemlidir ve son zamanlarda önemi ne kadar artmıştır

1960'ların başlarında, mal ve hizmetlerdeki ihracat ve ithalatın ortalaması olarak tanımlanan uluslararası ticaret, dünya GSYİH'sının yaklaşık yüzde 12'sine karşılık geliyordu (1960-64 ortalaması). Uluslararası ticaretin dünya GSYİH'sından çok daha hızlı büyümesi nedeniyle bu oran artık (2007-11 ortalaması olan) yüzde 29'da duruyor.[5]

Son elli yıldır neredeyse bütün ülkelerdeki GSYİH'daki ticaret payı artmış olmasına rağmen, seviyeler açısından uluslar arasında önemli farklılıklar vardır.

Son üç yüzyıldır Amerikan medyasına bakacak olursanız, ABD'nin (önce Japonya'yla, şimdi de Çin'le yapılan), uluslararası ticaretin negatif etkilerinden mustarip olan tek ülke olduğu izlenimine kapılabilirsiniz. Ancak ithalat Amerikan GSYİH'sının sadece yüzde 17'sine karşılık gelirken, ihracat yüzde 13'üne karşılık geliyordu (2007-11 ortalaması). İhracat/GSYİH ve ithalat/GSYİH ortalamalarını alarak, yüzde 15'lik bir **ticaret bağımsızlığı oranı** elde edersiniz. Bu, daha önce sözü geçen yüzde 29'luk dünya ortalamasının çok altındadır. Gerçekte ABD dünyada ticarete en az bağımlı ülkelerden biridir.

Ticaret bağımsızlığı oranı ABD'ninkinden düşük olan tek büyük ekonomi de Brezilya'dır (yüzde 12). Enteresan bir biçimde, popüler tanımlamalarda örnek bir ticarete daya-

lı ekonomi olarak gösterilen Japonya'nın bağımsızlık oranı ABD'inkiyle aynıdır (yüzde 15). Diğer özellikleri (ekonomi politikası gibi) eşit olan daha büyük ekonomiler ticarete daha az bağımlı olma eğilimindedir çünkü daha fazla sanayide ölçek ekonomileri elde etmelerine olanak sağlayan boyutları sayesinde daha çeşitli üretim yapılarını kaldırabilirler.

Diğer uçta, Hong Kong (yüzde 206) ve Singapur (yüzde 198) gibi küçük ticaret odaklı ekonomiler vardır. Bu ekonomilerin küçük olması sadece kendi ihtiyaçları için ticaret yaptıkları anlamına gelmez. Ayrıca uluslararası ticarette de uzmanlaşmışlardır, dolayısıyla belli şeyleri sadece başkalarına satmak için ithal ederler; bu "yeniden ihraç" olarak bilinir.

Birçok ülke "dünya ortalamasından" çok daha fazla ticarete bağımlıyken, sadece bir avuç ülke çok daha az bağımlıdır

Uluslararası ticaretin, dünya GSYİH'sının yüzde 29'una eşit olduğu göz önüne alındığında, ticaret bağımsızlığı oranı buna yakın olan ülkelerin ticaret bağımsızlıklarının "ortalama" olduklarını söyleyebilirsiniz. Bunlar arasında Fransa ve İtalya gibi daha büyük, gelişmiş ülkelerden bazıları ile Hindistan, Endonezya ve Çin gibi çok büyük, gelişmekte olan ülkelerden bazıları vardır.

Birçok ülkenin ticaret bağımsızlığı oranı ortalamadan epey yüksektir (örneğin yüzde 60'ın üzeri). Bu grupta küçük zengin ülkelerden bazıları (Hollanda ve Belçika gibi), birkaç petrol ihraç eden ülke (Angola ve Suudi Arabistan gibi) ve politika önlemleri sayesinde imal ettikleri ihraç mallarını bilinçli olarak artırmış gelişmekte olan ülkeler vardır (Malezya ve Tayland gibi).

Uluslararası ticaretin yapısının değişmesi: hizmet ticaretinin (abartılı) yükselişi ve imalat sektörünün, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki yükselişi

Son elli yılda, uluslararası ticarette birkaç önemli yapısal değişiklik meydana gelmiştir.

İlki hizmet ticaretinin öneminin artmasıdır. Hizmetlerdeki yeni ticaret şekilleri (havalimanı idari ofisleri, yazılım, MRI sonuçları için okuma hizmetleri ve aklınıza ne gelirse) hakkında son dönemde medyanın yanıltıcı reklamlarından etkilenen çoğu insan, hizmet ticaretinin son dönemde patlamakta olduğu izlenimine kapılmıştır. Bununla beraber, gerçek bu kanıdan çok uzaktır. Hizmet ticaretinin dünya ticaretindeki payı 1980'lerin (1980-82) başlarında yüzde 17 iken 1990'ların başlarındaki yaklaşık yüzde 20'ye çıktı. Gelgelelim o zamandan bu yana o seviye civarında dalgalanıyor.[6]

Daha önemli başka bir trend de imalat ticaretinin öneminin artması olmuştur. Gayri resmi bir BM raporuna göre, imalatın dünya mal ticaretindeki payı yirminci yüzyılın ilk yarısında yüzde 40-45'di.[7] Resmi BM raporuna göre (ComTrade veritabanı) 1960'lar itibariyle yüzde 57-60'a ve daha sonra da 1970'lerde yüzde 61-64'e yükselmiştir.[8] 1980'den başlayarak DTÖ'den gelen veri seti, tam rakamlar BM verilerinden farklılık gösterse de trendin devam ettiğini gösterir. 1980'lerin başlarında, (ortalama 1980-82) imalat dünya mal ticaretinin yüzde 57'sine karşılık geliyordu. Daha sonra bu oran yükseldi ve 1990'ların sonlarında (1998-2000 ortalaması) yüzde 78'e çıktı. O zamandan bu yana düştü ve şu anda yüzde 69'da duruyor (2009-11 ortalaması).[9]

Bunun anlamı, imalat ticaretinin önemindeki artışın hizmet ticaretinin önemindeki artıştan çok daha belirgin ve hatta çarpıcı olduğudur. Bu da sanayi sonrası bilgi ekonomisinde (bakınız Yedinci Bölüm) yaşamadığımızın (en azından henüz) başka bir kanıtıdır.

Uluslararası ticaretteki göze çarpan üçüncü yapısal değişiklik ise gelişmekte olan ülkelerin uluslararası imalat ticaretinde paylarını 1980'lerin ortalarındaki yaklaşık yüzde 9'dan günümüzde yaklaşık yüzde 28'e artırmış olmalarıdır.[10] Bu artış, önemli ölçüde Çin'deki ihracat odaklı imalat sanayilerinin hızlı gelişiminden kaynaklanmıştır. Çin'in faa-

liyeti 1980'de dünya imalat ihracatının sadece yüzde 0,8'ine karşılık geliyordu, fakat 2012 itibariyle bu pay yüzde 16,8'e yükseldi.

Ödemeler Dengesi

Ödemeler dengesi bir ülkenin diğer ülkeler ile arasında gerçekleşen ekonomik işlemlerin hangi alanlarında ne kadar borçlu veya alacaklı olduğunu gösteren bir bildirimdir. Diğer mali bildirimler gibi sıkıcı bir şeydir. Ancak bir ekonominin uluslararası pozisyonunu anlamak istiyorsanız, hangi kalemleri içerdiğini, ne anlama geldiklerini ve rakamların realitede neye benzediklerini bilmeniz önemlidir, o yüzden birkaç sayfa dayanın.

Ticaret dengesi (veya ticaretin dengesi)

Ticaret, yalnızca mal ve hizmet hareketlerini değil, onlarla birlikte hareket eden para akışını da kapsar. Bir ülke ihraç ettiğinden fazla mal ve hizmet ithal ederse, ticaret açığı veya negatif bir ticaret dengesi olduğu söylenir. İthal ettiğinden çok ihraç ettiğinde ise ticaret fazlası veya pozitif bir ticaret dengesi olduğu söylenir.

Cari hesap ve sermaye-finans hesap dengeleri

Ticaret açığı olan ülkeler ne yaparlar? İhracat kazançlarının üzerinde olan ithalat faturalarını ödemek için para bulmaları gerekmez mi? Evet. Bunu iki şekilde yapabilirler.

Bir tanesi, uluslararası ticaret dışındaki yöntemlerle para kazanmak (ödemeler istatistiği dengesinin teknik dilinde buna "gelir" denir) veya başka birinin para vermesidir (buna "cari transferler" denir).

Gelirler, işgücü ücreti ödemelerini ve yatırım gelirlerini kapsar. Bu bağlamda "işgücü ücreti ödemeleri" kendi memleketlerinde yaşarlarken yabancı kurumlar için çalı-

ÖDEMELER DENGESİ
(SEÇİLMİŞ ANA ÖĞELER)

CARİ HESAP

Ticaret

- Mallar
- Hizmetler

Gelir

- İşgücü ücreti ödemeleri
- Yatırım gelirleri

Cari transferler

- İşçi dövizleri
- Dış yardım

SERMAYE VE MALİ HESAP

Sermaye hesabı

- Sermaye transferleri
- Finansal olmayan varlıkların edinilmesi/elden çıkarılması

Finansal hesap

- Portföy yatırımları
    - Öz kaynak
    - Borçlar (tahvil ve türevler dahil)
- (Yabancı) dolaysız yatırımlar
- Diğer yatırımlar (ticaret kredileri ve banka kredileri dahil)
- Yedek varlıklar

şan kişilerin kazançlarıdır, örneğin ABD'de işe gidip gelen Meksikalı işçilerinki gibi. "Yatırım gelirleri" de yurtdışındaki mali yatırımlardan gelen gelirdir, örneğin bir ülkenin sakinlerinin sahip olduğu yabancı şirketlerin hisse temettüleri gibi.

Cari transferler **işçi dövizlerini**, yani yurtdışında oturan işçilerin gönderdikleri paraları (bu konuya ilerde değineceğiz) ve **dış yardım**, yani yabancı devletlerin verdikleri bağışları kapsar.

Ticaret, gelir ve cari transfer dengeleri hepsi birlikte **cari hesap dengesini** oluşturur. Ne anlama geldiklerini anlamak için aşağıdaki çerçeveye bakın.

Ticaret, gelir ve cari transferleri ekledikten sonra dahi bir ülkenin halen cari hesap açığı olabilir. Bu durumda, ya borç para almak ya da sahip olduğu varlıkları satmak zorundadır. Bu cephedeki faaliyetler daha çok **sermaye hesabı** olarak bilinen "sermaye ve finans hesabında" (SFH) toplanır. SFH (sürpriz!) iki ana öğeden oluşur: sermaye hesabı ve finans hesabı.

Sermaye hesabı "sermaye transferleri" (esas olarak yabancı ülkelerin borç affı veya tam tersi sizin ülkenizin diğer ülkelerin borçlarını affetmesi) ve patent alım satımı gibi "finansal olmayan varlıkların edinilmesi/elden çıkarılması" olarak ikiye bölünür.

Finans hesabı esas olarak portföy yatırımları, (yabancı) doğrudan yatırım, diğer yatırımlar ve yedek varlıklardan oluşur. **Portföy yatırımları,** öz kaynak (şirket hisseleri) ile borç (tahvil ve türevler dahil) gibi finansal varlıkların edinilmesini ifade eder. **Dolaysız yabancı yatırımlar** bir şirketteki hisselerin önemli bir oranının (üzerinde fikir birliğine varılan yüzde 10'dur) edinilmesini ve yönetime dahil olunmasını gerektirir.[11] "Diğer yatırımlar" ticaret kredilerini (satın aldıklarının ödemelerini sonra yapmalarına izin vererek alıcılara firmaların borç vermesi) ve kredileri (özellikle banka kredi-

leri) içerir. "Yedek varlıklar", dövizleri ve bir ülkenin merkez bankasının elindeki altınları içerir. Bunlara genellikle **döviz rezervleri** denir.

Bir ülkenin cari hesap dengesi, sermayesi ve finansal hesap dengesinin toplamı teoride sıfır olmalıdır, ancak uygulamada daima toplamı sıfırdan farklı yapan "hatalar ve noksanlar" vardır.

Farklı maddeler, ödemeler dengesi dinamiklerini farklı durumlara sevk edebilir

Ticaret hesabındaki değişiklikler genellikle ödemeler dengesinin geri kalanını harekete geçirebilir. Büyük bir mahsul kıtlığı veya ani ve büyük ölçekli bir ticaret serbestisi gibi şeyler yüzünden hızla artmakta olan bir ticaret açığı, bir ülkenin dış borçlarının birikmesine ve varlıklarını satmasına yol açabilir. Örneğin ana ihracatı olan mineral talebindeki artış yüzünden oluşan büyük ticaret fazlası bir ülkenin yurtdışından varlık satın almasına ve dolayısıyla sermaye hesabında bir açığa yol açabilir. Ancak ticari olmayan öğelerin de ödemeler dengesinin diğer öğelerinde değişikliklere yol açtığı başka durumlar da vardır.

Bazen cari transferlerdeki artış, ödemeler dengesi dinamiklerini harekete geçirebilir. İşçilerin bir ülkeye verdiği dövizler aniden artabilir, çünkü örneğin AT'ye katılmış ve çok sayıda işçisi Almanya'ya çalışmaya gitmiştir. Veya bir ülke dış yardımda ani bir artış yaşayabilir, çünkü Terörle Savaş'ta aniden önemli hale gelmiştir; Pakistan veya Cibuti'yi düşünün. Bunun sonucunda, cari hesap dengesi iyileşse bile, dövizin elverişliliğindeki artış, ülkenin daha çok mal ve hizmet ithal etmesine olanak sağlayacak ve ticaret dengesinde bozulmayla sonuçlanacaktır (yani ticaret fazlası küçülecek veya ticaret açığı genişleyecektir).

Bazı durumlarda dinamikleri harekete geçiren şey sermaye hesabı olabilir. Bir ülkeye dışarıdan yapılan portföy ya-

tırımlarında ani bir artış olabilir, çünkü diyelim çok sayıda reform vadeden, yeni seçilmiş iş dünyası yanlısı bir başkan sayesinde aniden bir "sıcak" yatırım noktası haline gelmiştir. Veya örneğin büyük bir petrol yatağı bulunduğu için dolaysız yabancı yatırımlarda büyük bir artış yaşayabilir. Fakat bunlar olduğunda ülkenin parasına olan talep artar, çünkü insanların ülkenin varlıklarını satın alabilmek için buna ihtiyaçları vardır. Bu durum, ülkenin parasının değerini artıracak, ihracatı azaltacak ve dolayısıyla ticaret açığı büyüyecektir. Bu durumda sermaye hesabındaki değişiklikler ticaret hesabında değişiklere yol açmıştır.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Bazı ülkelerdeki ticaret açık ve fazlaları GSYİH'nın yaklaşık yarısına eşittir

Zengin ülkelerin ve orta gelirli ülkelerin çoğunda, ticaret dengeleri, ister pozitif ister negatif olsun, GSYİH'nın yüzde olarak birazına eşit, olabilir. Örneğin 2010'da, GSYİH'nın bir oranı olarak ticaret fazlası Japonya'da yüzde 1,2, Kore'de yüzde 2,6, Çin'de yüzde 3,9, Almanya'da yüzde 5,6 ve Macaristan'da yüzde 6,5'tu. Ticaret açıklarının GSYİH'ya oranı ise, Brezilya'da yüzde 1, İngiltere'de yüzde 2,1, ABD'de yüzde 3,5, Ekvator'da yüzde 4 ve Hindistan'da yüzde 4,4'tü.

Ancak ticaret dengeleri GSYİH'larının çok büyük bir oranına eşit olan epey ülke vardır. 2010'da Brunei'nin ticaret fazlası GSYİH'sının yüzde 49'una eşitken, bu oran Kuveyt'te yüzde 34 ve Lüksemburg'ta yüzde 32'ydi. İhraç edebilecekleri çok az doğal kaynakları olan bazı yoksul ülkelerin ticaret açıkları çok büyüktür; 2010'da, Lesotho'nun ticaret açığı GSYİH'sının yüzde 67'sine denkti. Ticaret açığının GSYİH'sına oranı çok büyük olan (GSYİH'sının yüzde 40'ından fazla), Liberya, Haiti ve Kosova gibi ülkeler de vardır.[12]

Cari hesap açıkları (fazlaları) genellikle ticaret açıklarından (fazlalarından) küçüktür (büyüktür)

Bir ülkenin cari hesap açığı (fazlası) genellikle ticaret açığından (fazlasından) küçüktür (büyüktür), çünkü cari hesaptaki diğer maddelerin onu azaltma (artırma) ihtimali fazladır.

Zengin ülkeler için, yatırım gelirleri genel olarak cari hesabın ticaret öğesinin oluşturduğu açıkları azaltan (veya fazlaları kabartan) maddelerdir. 2010'da ABD'de ticaret açığı GSYİH'nın yüzde 3,5'una eşitti, ancak cari hesap açığı yüzde 3,1'di. Fransa'da rakamlar sırasıyla, yüzde 2,3 ve yüzde 1,6'ydı. Aynı yıl Almanya'daki ticaret fazlası GSYİH'sının yüzde 5,6'sına eşitti ancak cari hesap fazlası yüzde 6,3'tü.

Gelişmekte olan ülkeler için, ticaret açığı ile cari hesap açığı arasındaki boşluğu kapatan ana maddeler, dış yardım ve giderek önemi artan bir biçimde işçi dövizleridir ki bugünlerde işçi dövizleri dış yardımın yaklaşık üç katıdır. 2010'da, Haiti'nin ticaret açığının GSYİH'sına oranı yüzde 50'ydi fakat cari hesap açığı GSYİH'sının sadece yüzde 3'üne eşitti. Bunun nedeni dış yardım (GSYİH'sının yüzde 27'si) ve işçi dövizleri (GSYİH'sının yüzde 20'sine eşit) gibi büyük miktarlarda cari transferlerin olmasıydı.

Sermaye giriş ve çıkışlarındaki ani artışlar ciddi sorunlara yol açabilir

Sermaye girişlerindeki ani artışlar, cari hesap açıklarında önemli bir artışa yol açabilir, daha evvel bahsetmiş olduğum gibi, özellikle de ticaret öğesinde. Sermaye girişi devam ettiği sürece, cari hesap açıklarının, diyelim, GSYİH'nın az bir yüzdesine hatta fazlasına eşit olması sorun olmayabilir.

Problem şu ki sermaye girişi aniden çarpıcı bir biçimde düşebilir, hatta negatife dönüşebilir; örneğin yabancılar sahip oldukları varlıkları satabilir ve elde ettikleri serveti alıp götürebilir. Bu ani değişim ülkeleri bir mali krize itebilir, çünkü ekonomik aktörler aniden ellerindeki varlıkların değerinin pasiflerden çok daha az olduğunu görebilirler.

Paraları dünya piyasasında kabul görmeyen gelişmekte olan ülkelerde ise, böyle bir durum döviz krizine yol açacaktır, çünkü artık ithalatlarını ödeyecek yeterli araçları yoktur. Dövizin tedarikindeki kıtlık yerel parada **devalüasyona** yol açacak, bu da mali krizi daha da kötüleştirecektir, çünkü ülkenin yabancı kredilerini ödeme yükü yerel para birimlerinde birden artacaktır.

Örneğin 1990'larda Tayland ve Malezya'da olan budur. 1991 ve 1997 arasında, Tayland ve Malezya'da yıllık sermaye hesabı fazlası GSYİH'nın ortalama olarak yüzde 6,6 ve 5,8'ine karşılık geliyordu. Bu da onlarda sırasıyla, GSYİH'nın yüzde 6 ve 6,1'ine eşit olmak üzere, yüksek cari hesap açıklarına yol açtı. Sermaye akışları tersine çevrildiğinde (sermaye hesabı açığı 1998'de aniden GSYİH'larının yüzde 10,2 ve 17,4'üne çıktı) finans ve döviz krizi yaşadılar.

Dolaysız Yabancı Yatırımlar ve Ulusaşırı Şirketler (UAŞ)

Dolaysız yabancı yatırım, ödemeler dengesinde en dinamik öğe haline gelmiştir

Son otuz yılda, dolaysız yabancı yatırım (DYY) ödemeler dengesindeki en dinamik öğe olarak ortaya çıkmıştır. Her ne kadar çok daha büyük dalgalanmaları olsa da, uluslararası ticaretten daha hızlı büyümüştür.

1970 ve 1980'lerin ortaları arasında, yıllık küresel DYY akışları (giriş olarak ölçülen) dünya GSYİH'sının yaklaşık yüzde 0,5'ine eşitti.[13] O zamandan bu yana, artışı dünya GSYİH artışıyla bağlantılı olarak ivmelenmiştir, ta ki 1997'de dünya GSYİH'sının yüzde 1,5'una çıkana dek. Daha sonra DYY akışında başka bir hızlanma oldu, 1998 ve 2012 arasında her ne kadar büyük dalgalanmalar olsa da ortalama olarak dünya GSYİH'sının yaklaşık yüzde 2,7'sine ulaşmıştır.[14]

DYY'yi özellikle önemli kılan onun basit bir mali akış olmamasıdır. Ayrıca alan ülkenin üretim becerilerini de doğrudan etkileyebilir.

DYY alıcı ülkenin üretim becerilerini etkiler

DYY saf bir finansal yatırım olmaması bakımından diğer sermaye giriş formlarından farklıdır. Bir şirketin idaresini etkileyen bir yatırım olması nedeniyle DYY, tanımı itibariyle yeni yönetim uygulamaları ortaya çıkarır. Her zaman olmasa da sık sık yeni teknolojiler de kazandırır. Sonuç olarak, DYY onu almakta olan şirketin üretim becerilerini etkiler; bu ister **sıfırdan** DYY, yani yeni bir bayi kurmakta olan yabancı bir şirket (1997'de Kosta Rica'da kurulan Intel bayi gibi) ister **boz alan** DYY, yani mevcut bir şirketi devralmakta olan yabancı bir şirket (2002'de GM'nin satın aldığı Kore otomotiv imalatçısı Daewoo gibi) olsun, sonuç değişmez.

DYY'nin etkisi onu almakta olan şirketle sınırlı değildir. Özellikle de yatırım yapan ülke ile alıcı ülke arasında üretim becerilerindeki fark büyük olduğunda, DYY'nin ekonominin geri kalanının üretim becerileri üzerinde güçlü dolaylı etkileri olabilir. Bu birkaç şekilde meydana gelebilir.

En başta, yerel üreticilerin UAŞ şubelerini izleyip yeni uygulama ve fikirlerini öğrendikleri "özendirme etkileri" olacaktır. Ayrıca tedarik zinciri vasıtasıyla etki de söz konusudur. UAŞ şubeleri yerel tedarikçilerden mal satın aldıklarında, onların yerel mevkidaşlarının üretim kalitesi ve teslim yönetimindeki standartlardan daha yüksek standartlar talep edeceklerdir. Yerel tedarikçiler, eğer UAŞ şubelerinin geleneklerini korumak istiyorlarsa kendilerini geliştirmeleri gerekecektir. Ayrıca UAŞ şubelerinden diğer firmalara katılmak veya kendi işlerini kurmak üzere ayrılan çalışanların etkileri de vardır. Bu çalışanlar diğerlerine yeni teknolojileri kurmayı ve üretim sürecini daha etkili bir şekilde idare etmeyi öğretebilir. Toplu olarak DYY'nin bu dolaylı pozitif etkileri, **yayılma etkileri** olarak bilinir.

DYY'nin pozitif etkilerinin kanıtları çok zayıftır

DYY'nin tüm bu potansiyel pozitif (dolaylı ve dolaysız) etkilerine rağmen, DYY'nin alıcı ekonomi üzerinde yararlı olduğunun kanıtları en iyi ihtimalle karmaşıktır.[15]

Bunun bir nedeni de yukarıda ele aldığım yararların teorik olmasıdır. Birçok UAŞ şubesi gerçekte yerel üreticilerden çok az mal satın alabilir ve girdilerinin çoğunu ithal edebilirler; onların **anklav** olarak var oldukları söylenir. Bu durumlarda tedarik zincirleri vasıtasıyla elde edilen yararlar olmayacaktır. Çalışanlar, bilgilerini, ister gözü olan rakipler ister tedarikçiler olsun, ilgili sanayilerde faaliyet gösteren bazı yerel firmalar olduğu takdirde UAŞ şubalerinden ekonominin geri kalanını taşıyabilirler. Çoğunlukla durum böyle değildir, özellikle de söz konusu UAŞ şubesi uzun vadeli bir üretim tesisi kurmak yerine, ülkenizdeki doğal kaynakları veya ucuz işgücünü sömürmek için gelmişse.

DYY'nin açık bir biçimde alıcı ekonomiye yarar sağlamamasının daha önemli bir nedeni de pozitifin yanı sıra negatif etkileri de olmasıdır.

En büyük şirketlerden bazıları hiç para kazanmazlar; tabii kazanmamayı seçtikleri yerlerde

2012'de, Starbucks, Google ve diğer büyük uluslararası şirketlerin Britanya, Almanya, Fransa ve diğer Avrupa ülkelerinde yıllardır çok az kurumlar vergisi ödedikleri ortaya çıktığında halkta büyük bir öfke patlak verdi. Bunun nedeni ödemeleri gereken vergileri ödememeleri *değildi*. Bunun nedeni çok fazla kazanmamaları ve dolayısıyla çok az vergi borçlarının olmasıydı. Ancak bu şirketler bu kadar yetersizse, nasıl dünyanın en büyük ve (en sevilen olmasa da) en tanınan şirketleri olmuşlardı?*

---

* Bazılarınız Austin Powers filmlerindeki Dr Evil'in dünyayı ele geçirme planını Seattle'daki Starbucks Kulesi'nde yaptığını hatırlayabilir.

Bu şirketler Britanya gibi ülkelerdeki vergi yükümlülüklerini, üçüncü dünya ülkelerindeki şubelerinin İngiltere'deki şubelerinden "fahiş fiyatla" (yani serbest piyasa fiyatlarının üstüne çıkan fiyatlarla) hizmet almalarını sağlamak suretiyle üçüncü dünya şubelerinin maliyetlerini şişirerek, en aza indirirler. Bu üçüncü ülkelerin kurumlar vergi oranı İngiltere'dekinden düşüktü (örneğin İrlanda, İsviçre ve Hollanda) veya **vergi cennetleriydi**, yani çok düşük olan, hatta hiç olmayan kurumlar vergileriyle (örneğin Bermuda, Bahamalar) "naylon şirketler" kurmaları için yabancı şirketleri çeken ülkelerdi.[16]

Çok eski bir numara olan transfer fiyatlandırması

Farklı vergi oranları olan ülkelerde faaliyet gösterme avantajından faydalanan UAŞ'ler şubelerinin, birbirlerinden aşırı fiyatlarla hizmet almalarını sağlar (bu aşırı fiyatlandırma bazen çok uç noktalara ulaşır), öyle ki kurumlar vergi oranları en düşük olan ülkelerde faaliyet gösteren şubelerde kârlar en yüksek olur. Bu şekilde, küresel vergi sonrası kârları maksimuma çıkarılır.

Hayır kurumu Christian Aid'in 2005 tarihli raporu, Çin'den 0,4 dolara alınan televizyon antenleri, Bolivya'dan 40 dolara alınan roketatarlar ve 528 dolara alınan Amerikan buldozerleri gibi değerinden aşağı fiyatlandırılan ihraç malları ile tanesi 5.485 dolar olan Alman demir testereleri, 4.896 dolardan Japon pensi ve 1.089 dolardan Fransız ayarlı anahtarları gibi değerinden fazla fiyatlandırılan ithal mallarını belgeler.[17] Starbucks ve Google vakalarının bu örneklerden tek farkı, marka lisanslama ücretleri, patent ücretleri, kredi faiz masrafları ve kurum içi danışmanlık gibi esas olarak "soyut varlıklar" içermeleriydi, fakat ilke aynıydı.

UAŞ'ler transfer fiyatlandırmasıyla vergilerden kurtulduklarında, altyapı, eğitim ve AR-GE gibi, vergi gelirleriyle finanse edilen kolektif üretim girdilerinden faydalanır fakat

bunların parasını ödemezler. Bu da ev sahibi ekonominin UAŞ'lere etkin bir biçimde sübvansiyon sağladığı anlamına gelir.

Ev sahibi ekonomi açısından DYY'nin başka potansiyel negatif etkileri de vardır

Transfer fiyatlandırma DYY'nin olası negatif etkilerinden yalnızca biridir, özellikle de gelişmekte olan ülkelerdeki DYY söz konusu olduğunda. Başka bir tanesi de UAŞ şubelerinin kredi pazarındaki yerel firmaları (kendi sanayilerinde ve diğer sanayilerde) "dışarıya itelemeleridir". Eğer etkililiklerinin fazla olması sebebiyle borç verenlere daha çekici geliyorlarsa bu ille de kötü bir şey olmayabilir. Ancak UAŞ şubeleri oldukları için, daha az etkili olduklarında bile, krediyi daha kolay alabilirler. Haklı olarak, dolaylı bir şekilde ana firmaları tarafından desteklendikleri için gelişmekte olan bir ülkedeki herhangi bir yerel firmanın olabileceğinden çok daha fazla kredi vermeye değer olarak görülürler. Eğer durum buysa, yerel kredi pazarından, payından fazlasını alan UAŞ şubeleri, kredilerin daha az etkili kullananlara gittikleri anlamına gelebilir.

UAŞ şubelerinin, UAŞ'nin küçük parçaları olsalar bile, gelişmekte olan ülke pazarında tekelci veya oligopolcü bir pozisyonda büyük firmalar olmalarının başka bir nedeni daha vardır. Bu şubeler bu pozisyonları sömürebilirler (ve sömürürler de) ki bu da sosyal açıdan maliyetlere yol açar; bunu On Birinci Bölüm'de ele almıştık.

Üstelik çok paraları olan ve kendi ülkelerinin politik desteğini arkalarına alan UAŞ'ler ev sahibi ekonomi yerine kendileri için yararlı olacak şekilde ev sahibi ülkenin politikalarını değiştirebilirler. 2013'de Çin'deki GlaxoSmithKline ve diğer küresel ilaç UAŞ'lerindeki skandalda olduğu gibi sadece lobicilik ve rüşvetten söz etmiyoruz. Söz konusu olan **muz cumhuriyetidir**.

Bu terim günümüzde daha çok küresel giysi perakende zinciri Gap'in bir markası olarak biliniyor. Ancak aslında karanlık bir kaynağı vardır. Terim, yirminci yüzyıl başlarında United Fruit Company'nin (UFC), Honduras, Guatemala ve Kolombiya gibi Latin Amerika'da muz yetiştiren ülkelerdeki topyekûn ekonomik ve politik hâkimiyeti sırasında ortaya atıldı. Bu tarihteki en trajik olay, 1928'de Kolombiya'da bir UFC muz plantasyonunda grev yapan işçilerin katledilmesiydi; ABD Deniz Piyade Kolordusu UFC'nin çıkarlarını korumak amacıyla Kolombiya'yı işgal etmekle tehdit edince, Kolombiya hükümeti ordusunu gönderdi ve muhtemelen binlerce işçiyi öldürdü (rakam asla doğrulanmamıştır). Büyük Kolombiyalı yazar Gabriel Garcia Márquez şaheseri *Yüz Yıllık Yalnızlık*'ta bu olayı romanlaştırmıştır. Amerikan UAŞ'lerinin 1960'lar ve 1970'lerde solcu rejimleri devirmek için Latin Amerika'daki sağcı askerler ve CIA ile aktif olarak işbirliği yaptıkları söylenir.

Uzun vadede, DYY'nin en önemli negatif etkisi, ev sahibi ülkenin kendi üretim becerilerini artırmasını zorlaştırması olabilir. Bir kez UAŞ'lerin sizin sınırlarınız içinde kendilerini tesis etmelerine izin verdiniz mi, yerel firmalarınız ayakta kalmak için mücadele edeceklerdir. İşte bu nedenle günümüzdeki zengin ülkelerin birçoğu (özellikle Japonya, Kore, Tayvan ve Finlandiya gibi ülkeler) kendi şirketleri dünya pazarında rekabet edebilecek becerileri kazanana dek DYY'leri sıkı bir biçimde kısıtlamışlardır. Örneğin, eğer Japon devleti otomobil sanayiini 1950'lerin sonlarında, Toyota'nın ilk araba ihracatını ABD'ye[18] yapmasının ardından büyük ölçüde önerildiği gibi, DYY'ye açmış olsaydı, o dönemin sanayiinin durumu göz önüne alındığında, Japon araba üreticileri ya ortadan kalkacak ya da Amerikalı veya Avrupalı UAŞ'ler tarafından ele geçirilecekti; 1955'te bütün Japon otomobil sanayiinin 70.000 araba ürettiği yerde General Motors tek başına 3,5 milyon araba üretiyordu.

DYY'nin faydaları ancak uygun mevzuat altında tam anlamıyla gerçekleştirilebilir

DYY'nin sanayiler arasında değişen ve ülke özelliklerine bağlı olan karmaşık etkileri vardır ki bu iyi mi yoksa kötü mü olduğunu genelleştirmeyi zorlaştırır. Arzu edilebilirliği üzerindeki değerlendirmeler de performans kriterlerine (örneğin istihdam, ihracat, üretkenlik, uzun dönemli büyüme) ve kullandığınız değerlendirme tarihine bağlıdır, çünkü faydaları daha kısa sürede görülürken, maliyetleri daha uzun süreli olabilir. Bununla birlikte, kesin görünen bir şey varsa o da ülkelerin, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin ancak uygun mevzuata sahip olduklarında DYY'nin yararlarını en yüksek düzeye çıkarabildikleridir. Ve böyle bir amaç için kullanılan mevzuat listesi de etkileyicidir.

Birçok ülke DYY'nin hangi sanayilere yapılabileceği ile ilgili kuralları tespit etmişlerdir. UAŞ'lerin yerel bir yatırım ortağı (**ortak teşebbüs şartı** olarak bilinir) olmasını talep etmişlerdir. Ortak teşebbüsün ne kadarına yabancı yatırımcının sahip olabileceğine dair kurallar belirlemişler, yabancıların ortaklıkta çoğunluğu ele geçirmesi, önemli sanayilerde genellikle yasaklanmıştır. Birçok devlet, yatırımı yapan UAŞ'nin teknolojilerini yerel teşebbüs ortağına (**teknoloji transferi şartı**) transfer etmesini ya da yerel işçileri eğitmelerini şart koşmuştur. Ülkeler ayrıca UAŞ şubelerinin yerel girdilerden belli oranlarda satın almalarını da talep etmişlerdir (**yerel girdi şartı** olarak bilinir).[19]

Japonya, Kore, Tayvan ve Çin bu mevzuat önlemleri sayesinde başarılı olmuşlardır. DYY'ye izin vermiş ve hatta bazı sektörlerde benimsemiş fakat maliyetler en aza indirilirken, yararların en yüksek düzeye çıkarılmalarını sağlamak için tüm bu önlemleri uygulamışlardır. Gelgelelim, zengin ülkeler (DYY'yi dünyada en ciddi olarak düzenleyen Japonya dahil), DTÖ anlaşmasını (TRIMS anlaşması, Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri anlaşması olarak bilinir), ikili serbest ticaret anlaş-

malarını (STA'lar) ve ikili yatırım anlaşmalarını (İYA'lar) kullanarak, bu mevzuatlardan, yerel girdi şartı gibi bir kısmını "yasadışı" kılmışlardır.[20]

Japonya ve Çin gibi ülkelerdeki mevzuatla elde edilen tüm bu başarılar DYY'yi idare etmenin tek yolunun "sopa" olduğu anlamına gelmez. Singapur ve İrlanda gibi diğer bazı ülkeler kendi ulusal ekonomik gelişimleri için önemli olduklarını düşündükleri alanlara DYY'yi çekmek için "havuç" kullanmışlardır.[21] Onların "havuçları', "öncelikli" sektörlerde yatırım yapan UAŞ'ler için destekler, ısmarlama altyapı temini ve belli sanayilerde ihtiyaç duyulan mühendis ve kalifiye işçilerin eğitimini kapsıyordu.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

DYY akışlarındaki büyüme

1980'lerin ortalarında, DYY hızla büyümeye başladığında, dünyadaki toplam DYY akışı yılda 75 milyar dolar civarındaydı (1983–7 ortalaması).[22] Günümüzde 1.519 milyar dolar (2008–12 ortalaması) olan bu rakam, 1980'lerin ortalarındaki rakamın 20 katından fazladır, bu da yılda yüzde 12,8 civarında artmış olduğunu gösterir. Bu rakamlar çok büyük toplamlar ve çok hızlı büyüme oranlarıymış gibi görünür, fakat bir perspektife yerleştirilmeleri gerekir.

1980'lerin ortalarında, dünyadaki toplam DYY dünya GSYİH'sının yüzde 0,57'sine eşitti (1983–7 ortalaması 13,5 trilyon dolardır). 2008–12 döneminin rakamı, mutlak veriler ışığında ne kadar büyük görünürse görünsün, yine de dünya GSYİH'sının yalnızca yüzde 2,44'üne eşittir.

DYY'lerin çoğu zengin ülkeler arasında gerçekleşir, fakat büyük oranda Çin'in sayesinde gelişmekte olan ülkeler son zamanlarda küresel DYY'de "aşırı temsil edilmişlerdir"

DYY'lerin çoğu, zengin ülkeler arasında gerçekleşir. 1980'lerin ortalarında (1983–7) DYY'nin yüzde 87'si zengin

ülkelere gitti. Bu ülkelerin o sıralarda dünya GSYİH'sının yüzde 83'üne karşılık geldikleri göz önüne alındığında, bu durum, zengin ülkelerin DYY'deki "adil" paylarından biraz daha fazlasını aldıkları anlamına gelir. Bu yüzde, iniş çıkışlar olsa da, son dönemde (2008-12) yüzde 66'ya düşmüştür. Zengin ülkelerin 2010'da halen dünya GSYİH'sının yüzde 70,8'ine karşılık geldikleri göz önüne alındığında, artık küresel DYY'de (yine biraz) aşırı temsil edilenler zengin ülkelerden çok gelişmekte olan ülkelerdir.

ABD son otuz yıldır DYY'nin açık ara tek en büyük alıcısı olmuştur. ABD 1980 ve 2010 arasında, dünya DYY girişinin yüzde 18,7'sini aldı. Onun ardından İngiltere, Çin, Fransa ve Almanya geliyordu.* ABD mutlak veriler ışığında DYY'nin açık ara en büyük alıcısı olmasına rağmen, dünya ekonomisindeki ağırlığından beklenebilecek olandan çok daha azını aldı (bu dönemde dünya GSYİH'sının yüzde 26,9'unu üretti). Tam tersine, Çin ve İngiltere ise dünya ekonomisindeki ağırlıklarından umulandan çok daha fazlasını aldı.** Bu listede yokluğu göze çarpan Japonya'dır. Bu dönemde dünya GSYİH'sının yüzde 12'sini üretmesine rağmen, yakın zamana dek acımasız DYY mevzuatı nedeniyle dünya DYY'sinin yalnızca yüzde 0,7'sini aldı.

En son döneme yoğunlaştığımızda, DYY'nin en tepedeki on alıcısı (2007–11) ABD, Çin, İngiltere, Belçika, Hong Kong, Kanada, Fransa, Rusya, İspanya ve Brezilya'dır. Bunların arasında, ABD, Fransa ve Brezilya "hak ettikleri" paylarından daha azını alırken, diğer hepsi "hak ettikleri" paylarından daha fazlasını aldı.[23]

Gelişmekte olan ülkelerin bir grup olarak küresel DYY akışında daha önemli hale gelmeleri bütün gelişmekte olan ülkelerin bu oyuna eşit derecede aktif olarak katıldıkları an-

---

* İngiltere'nin yüzde 9,4, Çin'in yüzde 7,8, Fransa'nın yüzde 4,7, Almanya'nın yüzde 3,5'tur.

** Bu dönemde ikisi de dünya GSYİH'sının yüzde 4,4'ünü üretti.

lamına gelmez. 1980 ve 2010 arasında, DYY'nin gelişmekte olan dünyaya akışlarının en tepedeki on alıcısı toplam akışların yüzde 75,7'sini alıyorken, gelişmekte olan dünya GSYİH'sının yalnızca yüzde 71,4'üne karşılık geliyorlardı.[24] Özellikle, bu dönemde Çin, gelişmekte olan dünyaya yapılan toplam DYY'nin yüzde 32,2'sini aldı ki gelişmekte olan dünya GSYİH'sının yalnızca yüzde 22,8'ine karşılık geliyordu.

Son dönem toplam DYY'deki boz alan yatırımı payında, küresel sanayi manzarasını değiştiren bir artışa tanık olmuştur

1990'ların ilk yedi yılında, boz alan DYY, yani sınır ötesi B&A (birleşme ve alımlar) formunda DYY, dünya DYY'sinin yüzde 31,5'una eşitti.[25] Bu rakam, küresel sınır ötesi B&A patlamasının yaşandığı 1998 ve 2001 arasında yüzde 57,7'ye vurdu. 2002 ve 2004 arasında birkaç yıl yüzde 33,7'de takılı kaldıktan sonra, 2005 ve 2008 arasında tekrar yüzde 44,7'ye çıktı. Yirmi yılda bu oran, 2008 küresel mali krizinin ardından en düşük seviyeye düşse bile (2009 ve 2012 arasında yüzde 25,3) genel eğilim boz alan DYY'sinin, sıfırdan DYY'ye oranla yükselmesidir.

Boz alan yatırımındaki bu artış Cambridgeli ekonomist Peter Nolan'ın **küresel iş devrimi** adını verdiği şeyle yakından bağlantılıdır.[26] Son yıllarda, yoğun bir sınır ötesi B&A süreci sayesinde, neredeyse bütün sanayilere az sayıda küresel oyuncu hâkim olmuştur. Küresel uçak sanayiine iki firma, Boeing ve Airbus hâkimken, sanayi gözlemcileri uzun vadede, en tepedeki altı kitle-piyasası otomobil firmasından (Toyota, GM, Volkswagen, Renault-Nissan, Hyundai-Kia ve Ford) başka firmaların da ayakta kalıp kalamayacaklarını tartışıyor ki bu da onların büyük firmalar olan Peugeot-Citroën, Fiat-Chrysler ve Honda'dan bile emin olmadıkları anlamına gelir.

Üstelik Nolan'ın "ardışık etki" adını verdiği şey sayesinde, tedarikçi sanayilerin bile çoğunda güç bir noktada toplanmıştır. Örneğin, küresel uçak motor sanayine artık üç firma

(Rolls-Royce, Pratt & Whitney ve Fairfield (bir GE –General Electric– şubesi) hâkimdir.

Göç ve İşçi Dövizleri

Sınırlar açık olacak, ama insanlar değil mallar mı geçecek?

Serbest piyasa ekonomistleri, açık sınırların yararlarını ballandıra ballandıra anlatırlar. Açık sınırların, şirketlerin bütün dünyadan en ucuz şeyleri tedarik etmelerini ve tüketicilere en iyi fiyatları sunmalarını sağladığını öne sürerler. Açık sınırların üreticiler (mal ve hizmet üreticileri) arasındaki rekabeti artırarak, üreticileri maliyetlerini indirmeye ve/veya teknolojilerini iyileştirmeye zorladığına dikkat çekerler. Ekonomik işleme tabi tutulacak nesnelerin (mallar, hizmetler, sermaye...) sınır ötesi hareketine getirilecek herhangi bir kısıtlamanın ekonomiye zararlı olacağını söylerler.

Ancak hakkında aynı şekilde konuşmadıkları bir ekonomik işlem vardır: **göç**, yani insanların sınır ötesi hareketi. Serbest ticareti savundukları şekilde serbest göçü savunan çok az serbest piyasa ekonomisti vardır.[27] Birçok serbest piyasa ekonomisti, insanlar dışında her şeyin serbest hareketini savunduklarında tutarsız davrandıklarını anlamıyor gibidirler. Bazıları da serbest göçün ekonomik açıdan uygulanamaz ve politik açıdan kabul edilemez olduğunu içten içe bildiklerinden olsa gerek içgüdüsel olarak konudan uzak duruyor gibidirler.

Göç piyasaların politik ve etik yapısını açığa çıkarır

Göçü (yani emek hizmetlerinin tedarikçileri olarak insanların sınır ötesi hareketini) mallar, finansal hizmetler veya sermayenin sınır ötesi hareketlerinden farklı kılan şey emek hizmetlerinin, tedarikçilerini de fiziksel olarak ülkeye getirmeden ithal edilememeleridir.

Çin'den bir iPad veya Britanya'dan yatırım bankacılığı hizmeti satın aldığınızda, Çinli montaj işçisinin veya İngiliz ban-

kacının gelip ülkenizde yaşamasına gerek yoktur. İşçilerin sınır aşarak işe gelip gittikleri (örneğin ABD ve Meksika arasında) ve dolayısıyla cari hesabın (daha evvel bahsettik) gelir öğesinde "işgücü ücreti ödemelerini" kazandığı bazı durumlar vardır. Bununla beraber, genel olarak, insanlar ülkenize çalışmaya geldiklerinde en azından bir süreliğine kalmak zorundadırlar.

Ve insanlar sınırlarınız içinde kalıp çalıştıklarında, en azından demokratik ülkelerde, belli asgari hakların onlara verilmesi gerekir.[28] Diyelim Hindistan'dan İsveç'e taşınmış bir işçinin, Hintli olduğu için, yine kendi ülkesinin maaşının ödenmesi ve Hindistan'daki işyeri haklarının uygulanması gerektiğini söyleyemezsiniz.

Peki, göçmenlere hangi haklar verilmelidir? Bir kez kabul edildiklerinde, iş seçme özgürlüğüne sahip olmalılar mı, yoksa birçok göçmen kabul eden ülkede olduğu gibi belli bir sanayi veya hatta belli bir işverene mi bağlı, kalmalılar? Göçmenler temel eğitim ve sağlık hizmetleri gibi vatandaşlara bedava olan belli sosyal hizmetler için ödeme yapmalılar mı?* Göç ettikleri ülkenin kültürel normlarına uymaları için onları zorlamalı mıyız? (Başörtüsü yasaklanmalı mı?) Bunların hepsi de kolayca cevaplanamayacak sorulardır; özellikle de standart neoklasik ekonomi için. Bu soruların yanıtları net politik ve etik değerlendirmeler gerektirir ki bu da bir kez daha ekonomi biliminin "değerden bağımsız bir bilim" olamayacağını gösterir.

Göç genellikle alıcı ülkelere yarar sağlar

Göçten, göçmenlerin kendilerinin yarar sağladığına (genellikle büyük ölçüde, özellikle de yoksul bir ülkeden zengin bir ülkeye göç ediyorlarsa) dair genel bir mutabakat vardır. Alıcı ülkelerin yarar sağlayıp sağlamadıkları hakkındaki görüşler daha çeşitlidir, ama kanıtların sınırlı bir kapsamı olsa da bunlar yarar sağladıklarını gösterirler.[29]

* Ancak şunu da unutmayalım ki nihayetinde vatandaşların çoğu, böyle hizmetlerin maliyetlerinin bir kısmını vergiler yoluyla öderler.

Göçmenler genellikle işgücü açıklarını (her ne kadar işgücü açığını tanımlamak gerçekte basit bir mesele olmasa da) kapatmak için gelirler.[30] Bu 1960'lar ve 1970'lerde Batı Almanya'da *Wirtschaftswunder* (ekonomik mucize) çok yönlü işgücü ihtiyacı doğurduğunda Türk işçilerinin kapattığı türden genel açıklar olabilir. Ancak daha çok işgücü piyasasının belli kesimlerindeki açıkları doldurmak için gelirler; pis, tehlikeli ve küçük düşürücü işlerde ya da Silikon Vadisi'ndeki yüksek kalifiye işlerde çalışırlar. Özet olarak, göçmenler gelirler çünkü onlara ihtiyaç vardır.

Zengin ülkelerin bazılarında, özellikle de İngiltere'de (aslında İngiltere'nin Avrupa standartlarına göre özellikle cömert bir refah devleti yoktur) "refah turizminden" (daha iyi koşullarda yaşamak için yoksul ülkelerden alıcı ülkenin refah devletine gelen göçmenler) korkulur. Ancak bu ülkelerin çoğunda göçmenler ortalama olarak refah devleti sayesinde sağladıkları kazançtan daha fazla vergi öderler. Bunun nedeni daha genç olmaları (sağlık hizmetleri ve diğer sosyal hizmetleri de pek fazla kullanmazlar) ve kalifiye işçileri uygun gören göçmenlik politikası nedeniyle ortalama bir vatandaşa göre daha kalifiye olmalarıdır (ve dolayısıyla daha fazla kazanırlar).[31]

Göçmenler kültürel çeşitliliğe de katkıda bulunurlar ki bu da yeni fikirler, yeni duyarlılıklar ve yeni yöntemler kazandırarak hem göçmenlerin hem de yerlilerin daha yaratıcı olmalarını teşvik edebilir. Bu, sadece göçmen tabanlı olan ABD gibi ülkeler açısından değil aynı zamanda Avrupa'nın daha az göçmen çeken ülkeleri açısından da doğrudur.

Bazı yerli işçilerin kayıpları olabilir ama bu kayıplar o kadar fazla değildir ve dertlerinin nedeni de göçmenler değil genellikle "yanlış" kurum stratejileri ve ekonomi politikalarıdır

Göçten, alıcı ülkenin yararlanması ülkedeki bütün vatandaşların göçten eşit derecede yararlandıkları anlamına

gelmez. İşgücü piyasasının çok az değerli becerilere sahip alt ucunda bulunanlar ki göçmenlerle işler için mücadele etmek zorundadırlar, daha düşük ücret, daha kötü çalışma koşulları ve daha yüksek işsizlik olasılıklarını kabul etmeye zorlanarak birtakım kayıplar yaşayabilirler. Ancak araştırmalar kayıplarının kapsamının küçük olduğunu gösteriyor.[32]

1930'lar veya günümüzdeki gibi özellikle ekonomik açıdan zor zamanlarda, sağcı popülist politikacıların manipüle ettiği hoşnutsuz yerli işçiler, sıkıntılarına büyük ölçüde göçmenlerin sebep olduğuna inanırlar. Ancak durgun ücretler ve bozulan çalışma koşullarının çok daha büyük olan nedenleri şirket stratejileri ve devletin ekonomi politikasının alanına girer: işçilere baskı yapmayı gerektiren hissedar değer maksimizasyonu, gereğinden fazla işsizliğe yol açan kötü makroekonomik politikalar, yerli işçileri daha da rekabet dışına iten yetersiz eğitim sistemleri. Maalesef ana akım politikacıların altta yatan yapısal meselelerle uğraşmaktaki yetersizliği ve gönülsüzlüğü, birçok zengin ülkede göçmen karşıtı partilere hareket alanı açmıştır.

"Beyin göçü" ve "beyin kazancı": gönderen ülkeler üzerindeki etkiler

Göçmen gönderen ülkeler işçi kaybeder. Bu iyi bir şey olabilir; eğer ülkedeki işsizlik oranı yüksekse ve göç eden işçiler işsiz ve kalifiye olmayan işçilerse. Bununla birlikte, göçmen alan ülkeler, becerileri olan insanlar istedikleri için bu işçilerin göç etmesi genellikle zordur çünkü göç için para gerekir ki bu da o işçilerin sahip olmadığı bir şeydir (örneğin araştırma maliyetleri, başvuru ücretleri, uçak biletleri.) Bu yüzden çoğunlukla göç edenler "yanlış" kişilerdir, yani kalifiye işçiler. Bu **beyin göçü** olarak bilinir.

Bu kalifiye işçilerin bazıları, vardıkları ülkelerde daha çok beceri edinebilir ve sonunda memleketlerine döndüklerinde

yeni becerilerini başkalarına öğretebilirler. Bu **beyin kazancı** olarak bilinir, fakat bunu gösteren kanıtlara çok sık rastlanmaz.

İşçi dövizleri göçmen gönderen ülkeyi en çok etkileyen faktördür

Göçmen gönderen ülkeyi en çok etkileyen faktör işçi dövizleridir. İşçi dövizlerinin, dövizleri alan ülke üzerinde karmaşık etkileri vardır.[33]

İşçi dövizlerinin büyük bir oranı (yüzde 60-85) günlük ev ihtiyaç harcamaları için kullanılır. Bu, alıcıların maddi yaşam standartlarını kesinlikle iyileştirir. Tüketilmeyenler, işçi dövizlerini alan ailelerin işlettiği küçük işlere aktarılarak, daha fazla gelir yaratılabilir. Meksika gibi ülkelerde, işçi dövizleri "memleket kurumları" adı verilen kurumlar yoluyla yerel seviyede kamu yatırımlarına (örneğin klinik, okul, sulama) kanalize edilebilir.[34]

Gelirleri artan alıcı ailelerin üyeleri eskisi kadar çalışmak zorunda kalmazlar. Bu da çoğunlukla çocuk işgücünde azalma demektir. Ayrıca bebek ölümlerinde de azalmaya yol açar, çünkü dışarıdaki iş azaltılırken aile, küçük çocukları olan annelere öncelik verir.

Son olarak da işçi dövizlerini almak için ödenmesi gereken negatif insani maliyetler vardır. Göç, çoğu kez aileleri parçalar, çocukların bakımını başkaları üstlenirken, anneler de başka yerlerde bebek bakıcılığı ve hizmetçilik yapar. Bu sıkıntılardan doğan ve hesabı mümkün olmayan maliyetleri işçi dövizleri tam anlamıyla telafi edemeyebilir.

GERÇEK YAŞAMDAKİ RAKAMLAR

Zengin ülkelere göç son yirmi yılda artmıştır fakat bu rakam insanların zannettiği kadar yüksek değildir

Zengin ülkelerdeki popüler basını okuduğunuzda ve bazı Avrupa ülkelerindeki (özellikle Fransa, Hollanda, İsveç ve

Finlandiya'daki) göçmen karşıtı partilerin son başarılarını gözlemlediğinizde, bu ülkelerin son dönemlerde muazzam miktarlarda göçmen akınına maruz kaldıkları izlenimini edinebilirsiniz.

Ancak zengin ülkelere yapılan göç o kadar çarpıcı bir biçimde artmamıştır. 1990–2010 yılları arasında, bu ülkelerde yaşayan göçmen sayısı 88 milyondan 145 milyona çıktı. Orantısal olarak, bu zengin ülkelerdeki göçmen sayısının 1990'da nüfusun yüzde 7,8'ine karşılık gelirken, 2010'da yüzde 11,4'üne çıktığı anlamına gelir.[35] Bu azımsanmayacak bir artıştır, fakat kimi zaman iddia edildiği gibi yeri göğü sarsan bir değişim değildir.

Göçmenlerin üçte biri gelişmekte olan ülkelerde yaşıyor

Göç, sadece gelişmekte olan ülkelerden zengin ülkelere yapılmıyor. Gelişmekte olan ülkeler arasında da büyük bir göç artışı var (genellikle yoksul ülkelerden zenginlere) ancak doğal felaketler veya silahlı çatışmalar nedeniyle komşu ülkeler arasında da oluyor.

2010 itibariyle, dünya çapında 214 milyon göçmen vardı; bunların 145 milyonu zengin ülkelerde, geri kalanı da (69 milyon) gelişmekte olan ülkelerde yaşıyordu ki bu da dünyadaki göçmenlerin yaklaşık üçte birinin gelişmekte olan ülkelerde yaşadığı anlamına gelir.

Küresel göçmen sayısının dünya nüfusundaki payı son yirmi yılda çok az artmıştır

Göçmenlerin gelişmekte olan ülkelerin nüfusundaki oranında gerçekten de son yirmi yılda bir *düşüş* yaşanmıştır. 1990'da nüfusun yüzde 1,6'sına eşitken 2010'da yüzde 1,2'ye düşmüştür.

Gelişmekte olan dünyanın nüfusu, zengin dünyanın yaklaşık 4,5 katı olduğundan (5,6 milyara karşılık 1,29 milyar), bu yukarıda ele aldığım zengin dünyanın göçmen sayısında-

ki artışı neredeyse karşılamıştır. Dünya ölçeğinde, göçmen sayısı temel olarak durağan kalmıştır – 1990'da yüzde 3 iken 2010'da yüzde 3,1'e çıkmıştır.

İşçi dövizleri son on yılda oldukça çarpıcı bir biçimde artmıştır

İşçi dövizleri 2000'lerin başından itibaren çarpıcı bir biçimde artmıştır. Daha önce bahsetmiş olduğum gibi, 300 milyar doların üzerinde olan bu rakam, zengin ülkelerin gelişmekte olan ülkelere verdiği dış yardımdan aşağı yukarı üç misli büyüktür (yaklaşık 100 milyar dolar).

Mutlak veriler ışığında, 2010'da işçi dövizlerinin en büyük alıcısı Hindistan'dı (54 milyar dolar).[36] Onun ardından az bir farkla Çin geliyordu (52,3 milyar dolar). Meksika (22,1 milyar dolar) ve Filipinler (21,4 milyar dolar) biraz geriden gelseler de üçüncü ve dördüncüydü. Büyük işçi dövizlerine sahip olan diğer gelişmekte olan ülkeler de Nijerya, Mısır ve Bangladeş'ti. Bazı gelişmiş ülkelerin de (Fransa, Almanya, İspanya ve Belçika) yüksek işçi dövizleri vardı.

İşçi dövizlerinin önemi, mutlak miktarlardan ziyade, ülkenin GSYİH'sına oranlandığında daha açık olarak görülür. Hindistan'ın işçi gelirleri mutlak verilere göre dünyada en büyük olsa da, GSYİH'sının sadece yüzde 3,2'sine eşittir. Bazı ülkelerde işçi dövizlerinin GSYİH'ya oranı çok büyük olabilir. 2010'da Tacikistan bu hesapta dünya sıralamasının en üst basamağındaydı, işçi dövizleri GSYİH'sının yüzde 41'ine eşitti. Lesoto yüzde 28'le uzak ara ikinci oldu. Kırgızistan, Moldova, Lübnan ve diğer birkaç ülkenin işçi dövizleri GSYİH'larının yüzde 20'sine eşit veya daha büyüktü.

Yüksek işçi dövizleri alıcı ülkeyi, hem pozitif hem de negatif yönden ciddi olarak etkileyebilir

İşçi dövizleri bu kadar yüksek olduğunda, alıcı ülkeyi, hem pozitif hem de negatif yönden ciddi olarak etkileyebilir.

Pozitif yönden, GSYİH'nın yüzde 20'sine eşdeğer bir finansal kaynak ilavesi bir ülkenin tüketimini ve yatırımını muazzam ölçüde artıracaktır. Büyük ölçekli işçi dövizleri birçok ülkede aynı zamanda bir şok emicisi olarak işlev görmüştür. Doğal felaketler (örneğin Haiti'deki deprem), mali krizler (örneğin 1997'de Güneydoğu Asya ülkelerinde yaşanan sıkıntılar) ve içsavaşlardan (örneğin Sierra Leone, Lübnan) sonra işçi dövizlerinin arttığı bilinir, bunun nedeni kısmen daha çok insanın göç etmesi, fakat aynı zamanda mevcut işçilerin ihtiyaç zamanlarında aile ve arkadaşlarına yardım etmek için daha fazla para göndermeleridir.

Gelgelelim negatif yönde ise, yüksek işçi dövizleri 1997'de çöken, Arnavutluk'taki kötü ünlü 1995–1996 saadet zinciri vakasında olduğu gibi mali balonları beslemiştir. İşçi dövizi formundaki ani döviz girişi aynı zamanda alıcı ülkenin parasının değerini aniden artırarak ve dolayısıyla ihraç mallarını döviz yönünden nispeten daha pahalı kılarak, ihracat rekabet yeteneğini zayıflatabilir.

Sonuç Tespitleri: Bütün Olası Dünyaların En İyisi mi?

Son otuz yılda hızla değişmekte olan uluslararası çevre, ulusal ekonomileri birçok bakımdan önemli ölçüde etkilemiştir. Mal, hizmet, sermaye ve teknolojilerin sınır ötesi akışlarının büyük ölçüde artışı ülkelerin üretimlerini organize etme, ihtiyaç duyduklarını ithal edecek dövizi kazanma ve fiziksel ve mali yatırım yapma ve alma yöntemlerini değiştirmiştir. İnsanların sınır ötesi hareketindeki artış, diğer alanlardaki artışlardan çok daha az olmuştur, ama (göçmenler ile alıcı ülkelerin "yerlileri" arasında gerilimlere yol açarak veya gönderen ülkelerdeki tüketim, yatırım ve üretim kalıplarını önemli ölçüde değiştiren muazzam miktarda işçi dövizi akışlarına sebep olarak) aynı zamanda çokça ülkeyi önemli ölçüde etkilemiştir.

Çoğunlukla küreselleşme süreci olarak özetlenen bu değişiklikler zamanımızın belirleyici özelliği olmuştur. Son yirmi

yıldır, muzaffer iş dünyası elitleri, moda yönetim guruları, güçlü zengin ülkelerin politikacıları ve onları destekleyen zeki ekonomistler süreci kaçınılmaz ve durdurulamaz olarak ilan etmişlerdir. Sürecin teknolojik gelişmelerle harekete geçirildiğini iddia ederek, herhangi bir yönünü değiştirmeye veya tersine döndürmeye çalışanları geri kafalı olmakla eleştirmişlerdir. 2008'deki küresel mali kriz bir şekilde bu insanların kendine güvenini zedelemiştir, fakat gerisindeki düşünce halen dünyamıza hâkimdir: korumacılık daima kötüdür; serbest sermaye akışları en iyi idare edilen şirketlerin ve ülkelerin para elde etmelerini sağlayacaktır; UAŞ'lere kollarınızı açarak hoş geldin demelisiniz vs.

Bununla beraber, küreselleşme teknolojik gelişmelerin kaçınılmaz bir sonucu değildir. Kapitalizmin Altın Çağı sırasında (1945–73), dünya ekonomisi liberalizmin altın çağındaki (1870–1913) dünyadan çok daha az küreseldi. Ve hatta önceki dönemin buharlı gemi ve kablolu (kablosuz bile değil) telgraflarına göre çok daha ileri ulaşım ve iletişim teknolojilerine sahip olduğu halde durum böyleydi. Dünyanın son otuz yıldır bu şekilde küreselleşmesinin tek nedeni zengin dünyadaki güçlü devletlerin ve iş dünyası elitinin böyle istemiş olmalarıdır.

Eğer Fransız yazar ve filozof Voltaire'in romanı *Candide*'den ünlü bir sözle ifade edecek olursak, küreselleşme, destekçilerinin iddia ettiği gibi, "tüm olası dünyaların en iyisini" de yaratmamıştır. Son otuz yıldaki aşırı küreselleşmede, ekonomik büyüme yavaşlamış, eşitsizlik artmış ve çoğu ülkede mali krizler çok daha sıklaşmıştır.

Tüm bunlar uluslararası ekonomik entegrasyonun herhangi bir şekilde zararlı olduğu ya da ülkelerin dış dünyayla etkileşimlerini en aza indirmeleri gerektiği anlamına gelmez. Bilakis düzgün bir yaşam standardı sağlamak istiyorlarsa, dünya ekonomisine aktif bir biçimde katılmaları gerekir. Gelişmekte olan ülkeler söz konusu olduğunda ise uluslararası

ekonomiyle etkileşimleri uzun dönemli gelişimleri için gereklidir. Refahımız kesinlikle ciddi ölçüde uluslararası ekonomik entegrasyona bağlıdır.

Gelgelelim bu, uluslararası ekonomik entegrasyonun bütün form ve derecelerinin arzu edilir olduğu anlamına gelmez. Bir ülkenin nerede ve ne kadar açık olması gerektiği ve dolayısıyla genel uluslararası entegrasyonun hangi alanlarda ve hangi derecelere kadar sağlanması gerektiği, ülkenin uzun vadeli amaçlarına ve becerilerine bağlıdır: korumacılık eğer doğru sanayi için doğru şekilde yapılırsa yararlı olabilir; bir DYY mevzuatı bazı ülkeler için yararlıyken bazıları için zararlı olabilir; bazı sınır ötesi mali akışlar gerekliyken birçoğu zararlı olabilir; göç hem gönderen hem de alıcı ülkeler için, nasıl örgütlendiğine bağlı olarak, yararlı olabilir ya da olmayabilir. Bu kritik noktayı anlamadığımız müddetçe, uluslararası ekonomik entegrasyonun bize getirebileceği yararların hepsini elde etmemiz mümkün olmayacaktır.

Daha Fazla Bilgi İçin

H.-J. CHANG *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (Londra: Random House, 2007). Türkçe çevirisi: *Sanayileşmenin Gizli Tarihi* (Ankara: Epos, 2009).

P. HIRST, G THOMPSON AND S. BROMLEY *Globalization in Question*, 3. baskı (Cambridge: Polity, 2009).

R. KOZUL-WRIGHT ve P. RAYMENT *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (Londra: Zed Books and Third World Network, 2007).

W. MILBERG ve D. WINKLER *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2013).

D. RODRIK *The Globalization Paradox* (Oxford: Oxford University Press, 2011).

J. STIGLITZ *Making Globalization Work* (Londra ve New York: W. W. Norton and Co., 2006).

M. WOLF *Why Globalization Works* (New Haven ve Londra: Yale University Press, 2004).

Sonsöz

YA ŞİMDİ?

Ekonomimizi İyileştirmek İçin Ekonomi Biliminden Nasıl Yararlanabiliriz?

"Bir şey, yapılana kadar daima olanaksız görünür."

NELSON MANDELA

Ekonomi Biliminden Nasıl "Yararlanabiliriz'?

Bu kitabı, okuyucuya ekonomi hakkında ne düşüneceğini değil, nasıl düşüneceğini öğretmek amacıyla yazdım. Birçok konu ele aldık ve okuyucularımın bunların hepsini, hatta çoğunu hatırlamalarını beklemiyorum. Fakat ekonomi biliminden "faydalanırken" akılda tutulması gereken birkaç önemli nokta var.

Cui bono:? Ekonomi bilimi politik savlar içerir

Ekonomi bilimi politik savlar içerir. Bildiğimiz anlamda bilim değildir ve asla da olamaz. Ekonomi biliminde politik ve ahlaki yargılardan bağımsız olarak tespit edilebilecek nesnel gerçekler yoktur. Dolayısıyla bir ekonomi savıyla karşılaştığınızda, şu çok eski soruyu sormalısınız: "Cui bono?" (Bundan kim fayda görür?) Bu sözü ilk kez ünlü eden Romalı devlet adamı ve hatip Marcus Tullius Cicero'dur.

Bazen bir ekonomi argümanının politik yapısını görmek kolay olur çünkü belli grupları körlemesine kayıran sorgulanabilir varsayımlar üzerine temellenmiştir. Örneğin damlama teorisi, zenginlere ulusal hasılanın daha büyük bir dilimi verildiğinde, zenginlerin bunu yatırımları artırmak için kullanacağı varsayımına dayanır (bu varsayım realiteden ortaya çıkmamıştır).

Başka durumlarda, bir sav bazı insanları istemeden kayırabilir. Örneğin Pareto kriterini kullanan bir sav, kimseyi kayırmıyor gibi görünebilir çünkü bir değişikliğin ancak kimseyi kötü duruma düşürmeden bazı insanların durumunu iyileştirdiğinde ve dolayısıyla tek bir kişiye bile toplumun insafsız

davranmasına izin vermediğinde sosyal iyileşme olduğunu söyler. Gene de statükodan daha fazla yararlananları dolaylı olarak kayırır, çünkü kriter onların statükoda kendilerine zarar verecek bir değişikliği önlemelerine olanak sağlar.

Piyasanın sınırlarını belirlemek gibi politik ve etik yargılar, görünürde değerden yoksun uygulamalarda dahi mevcuttur. Piyasanın alanına nelerin dahil olacağına karar vermek yoğun bir biçimde politik bir çalışmadır. Bir şeyi (diyelim, suyu) piyasanın alanına bir kez dahil ettiğinizde, onunla ilgili kararlara "bir-dolar-bir-oy" kuralını uygulayarak, zenginlerin sonucu etkilemelerini kolaylaştırabilirsiniz. Buna karşılık, bir şeyi (diyelim çocuk işçileri) piyasanın alanından çıkardınız mı, paranın gücüyle o şeyin kullanımını etkilemek olanaksız hale gelir.

Ekonomi biliminin politik savlar içerdiğini söylemek, hepsinin bir olduğu anlamına gelmez. Bazı teoriler eldeki duruma bağlı olarak diğerlerinden daha iyidir. Ancak bu, değer yargılarından bağımsız, "bilimsel" bir analiz sunduğunu iddia eden bir ekonomiste asla inanmamanız gerektiği anlamına gelir.

"Çekiçli adam" haline gelmeyin: ekonomi bilimi "yapmanın", her birinin kendi güçlü ve zayıf yönleri olan birden fazla yöntemi vardır

Görmüş olduğumuz gibi, çoğu ekonomistin söylediğinin aksine, ekonomi bilimi "yapmanın" sadece bir yolu yoktur. Son yıllarda neoklasik yaklaşım baskın hale gelmiş olsa da, her birinin kendi güçlü ve zayıf yönleri olan en az dokuz farklı ekonomi okulu vardır.

Ekonomik realite karmaşıktır ve tek bir teoriyle tam anlamıyla analiz edilmesi mümkün değildir. Çeşitli ekonomi teorileri temel ekonomik birimleri farklı biçimde kavramsallaştırır (örneğin sınıflara karşı bireyler), farklı şeyler üzerinde odaklanır (mikroekonomiye karşı makroekonomi gibi), farklı sorular sorar ("belli kaynakları kullandığımızda etkinliği na-

sıl en yükseğe çıkarırız" sorusuna karşılık "uzun vadede bu kaynakları üretme becerilerimizi nasıl artırırız" sorusu) ve bunları farklı analitik araçlar (aşırı rasyonelliğe karşı sınırlı rasyonellik) kullanarak yanıtlamaya çalışırlar.

"Alet kutusunda sadece çekiç olan kişi, her şeyi çivi gibi görür," deyişinde olduğu gibi, eğer bir soruna belli bir teorik bakış açısıyla yaklaşacak olursanız, sonunda yalnızca belli soruları sorar ve onları belli biçimlerde yanıtlarsınız. Şansınız yaver giderse karşı karşıya kaldığınız problem bir "çivinin çakılması" olabilir, böylece elinizdeki "çekiç" bu sorunu çözmek için kullanabileceğiniz en uygun araç olur. Ancak çoğu zaman kullanabileceğiniz bir dizi alete ihtiyacınız olur.

Favori bir teoriniz olmalı. Bir veya ikisini diğerlerinden daha fazla kullanmakta yanlış bir şey yoktur; bunu hepimiz yaparız. Fakat lütfen çekiçli adam (veya kadın) olmayın; halen birileri başka araçların da olduğundan bihaber. Benzetmenin kapsamını genişletecek olursak, farklı işler için farklı aletleri olan bir İsviçre çakısı kullanın.

"Her şeyin olgusal olması zaten bir teoridir": olgular, hatta rakamlar sonuçta nesnel değildir

Alman yazar (*Faust*) ve bilim insanı (*Renkler Teorisi*) Johann Wolfgang von Goethe bir keresinde, "Her şeyin olgusal olması zaten bir teoridir," demişti.[1] Bu, ekonomik "olgulara" bakarken akılda tutulması gereken bir şeydir.

Birçok insan rakamların açık ve nesnel olduklarını farz eder, fakat rakamların her biri bir teori üzerine inşa edilmiştir. "Yalanlar, baş belası yalanlar ve istatistikler vardır," diyen eski İngiliz Başbakanı Benjamin Disraeli kadar ileri gitmeyeceğim, fakat ekonomi bilimindeki rakamlar daima, tanımları çoğu kez son derece tartışmalı veya en azından kuşkulu olan kavramları ölçmek için yapılan girişimlerin sonuçlarıdır.[2]

Bu akademik bir kelime oyunu değildir. Ekonomik göstergeleri oluşturma şeklimizin ekonomimizi örgütleme şek-

limiz, ne tür politikalar yürürlüğe koyduğumuz ve sonuçta nasıl yaşadığımız üzerinde muazzam sonuçları vardır.

Bu, normal kabul ettiğimiz GSYİH veya işsizlik oranı gibi en temel sayılar için bile geçerlidir. GSYİH'ya ev işlerinin ve ücretsiz bakımın dahil edilmemeleri kaçınılmaz olarak bu tarz işlere daha az değer biçilmesine yol açmıştır. GSYİH'nın konumsal malları dikkate almaması tüketimi yanlış yöne sevk etmiş ve bu malların daha önemli olduğu (Altıncı Bölüm'e bakınız) zengin ülkelerin yaşam standartlarının ölçümünü güvenilmez kılmıştır. İşsizliğin standart tanımı zengin ülkelerde caydırılmış işçileri ve gelişmekte olan ülkelerde eksik istihdamı hariç tutarak işsizliğin gerçek kapsamını hafife alır (Onuncu Bölüm'e bakınız). Doğal olarak bu tip işsizlikler politika yapıcılar tarafından epeyce göz ardı edilmiştir.

Tüm bunlar, ekonomi bilimindeki rakamların tümüyle yararsız ve hatta yanıltıcı olduğu anlamına gelmez. Ekonomi dünyamızın büyüklüğünü anlayabilmek ve nasıl değiştiğini izleyebilmek için rakamlara ihtiyacımız vardır; sadece hiç düşünmeden onları kabul etmemeliyiz.

Ekonomi piyasadan çok daha büyüktür: üretim ve çalışma hakkında düşünme gereği

Ekonomi biliminin çoğu, bugünlerde piyasayla ilişkilidir. Günümüzde çoğu ekonomist, ekonomiyi bir takas ilişkileri ağı olarak kavramlaştıran neoklasik okulun taraftarıdır (bireyler çok sayıda şirketten çeşitli şeyler alır ve işgücü hizmetlerini onlardan birine satarken, şirketler de çok sayıda birey ve diğer şirketlerden mal ve hizmet alıp satarlar). Ancak ekonomi, piyasayla özdeşleştirilmemelidir. Piyasa, ekonomiyi örgütlemenin birçok farklı yönünden yalnızca biridir; aslında, modern ekonominin sadece küçük bir bölümüne karşılık gelir. Birçok ekonomi faaliyeti firmalar içindeki iç yönergelerle örgütlenirken, devletin ekonominin büyük bölümleri üze-

rinde etkisi, hatta yetkisi mevcuttur. Devletler (ve DTÖ gibi uluslararası ekonomik örgütler) de piyasaların içindeki yürütme kurallarını belirlerken sınırlarını da çizerler. Davranışçı okulun kurucusu Herbert Simon, bir keresinde, ABD'deki faaliyetlerin yaklaşık yalnızca yüzde 20'sinin piyasa vasıtasıyla örgütlendiği tahmininde bulunmuştu.

Piyasa üzerindeki odaklanma çoğu ekonomistin ekonomik yaşamımızın çok büyük alanlarını ihmal etmelerine yol açmış, bunun da esenliğimiz üzerinde önemli negatif sonuçları olmuştur. Takas pahasına üretimin ihmal edilmesi bazı ülkelerde politika yapıcıların imalat sanayilerinin çöküşü konusunda aşırı rahat olmalarına yol açmıştır. Bireyleri üretici yerine tüketici olarak ele alan görüş, işin niteliği (ne kadar ilginç olduğu, ne kadar güvenli olduğu, ne kadar stresli olduğu ve hatta ne kadar baskıcı olduğu) ve iş-yaşam dengesi gibi meselelerin ihmal edilmesine yol açmıştır. Ekonomik yaşamın bu yönlerinin görmezden gelinmesi zengin ülkelerdeki insanların çoğunun gelmiş geçmiş en büyük miktarlarda mal ve hizmeti tükettikleri halde neden kendilerini daha fazla tatmin olmuş hissetmediklerini kısmen açıklar.

Ekonomi piyasadan çok daha büyüktür. Piyasanın ötesine uzanan çok geniş alana bakmadığımız müddetçe iyi bir ekonomi veya iyi bir toplum inşa etmemiz mümkün olmayacaktır.

Peki, Ne Yapmalı?: Ekonomi Profesyonel Ekonomistlere Bırakılamayacak Kadar Önemlidir

Şöyle diyebilirsiniz: Bunların hepsi iyi hoş da, peki, ne yapmalı? Şöyle demeniz tamamen mantıklı olabilir: Ben yalnızca profesyonel ekonomistlerin ürettiği bilgilerin tüketicisi olduğuma göre bu bilgilerle ne yapabilirim?

Aslında bu bilgilerle yapabileceğiniz ve yapmanız gereken çok şey vardır. En önemli üç tanesine değineceğim sadece.

"Bir uzman yeni bir şey öğrenmek istemeyen biridir": ekonomistler tarafından kullanılmamak

Açık sözlü biri olan Harry S. Truman bir keresinde şöyle demişti: "Bir uzman yeni bir şey öğrenmek istemeyen biridir, çünkü yeni bir şey öğrenirse artık uzman olmayacaktır."

Uzman bilgisi kesinlikle gereklidir, fakat bir uzman tanımı gereği sadece dar bir alanı iyi bilir ve onun, farklı insani ihtiyaçları, maddi kısıtlamaları ve etik değerleri dengeleyerek, yaşamın bir alanından daha fazlasını (yani birçok meseleyi) içeren meseleler hakkında sağlam bir değerlendirme yapmasını bekleyemeyiz. Uzman bilgisine sahip olmak bazen sizin at gözlükleriyle bakmanıza yol açabilir. Uzman bilgisi hakkındaki bu dozda şüphecilik sadece ekonomi bilimine değil yaşamın tüm alanlarına uygulanmalıdır. Ancak bu, çoğu kez bilim olarak takdim edilen ve aslında politik savlar içeren ekonomi biliminde özellikle önemlidir.

Profesyonel ekonomistlere (ve evet, bu beni de kapsıyor) meydan okumaya gönüllü olmalısınız. "Her şey" bir yana, ekonomik meseleler söz konusu olduğunda bile, gerçek üzerinde bir tekelleri yoktur. Bir kere, çoğu zaman kendi aralarında anlaşamazlar. Çoğunlukla, görüşleri dar ve birçok yönden çarpık olabilir; diğer tüm meslekler gibi ekonomistlik mesleği de Fransızların *mesleki deformasyon* dedikleri şeye tabidir. Profesyonel ekonomist olmayan insanların ekonomik meseleler hakkında, biraz ana ekonomi teorileri bilgilerine ve altlarında yatan politik ve etiğin yanı sıra ekonomik varsayımların takdirine dayanan sağlam değerlendirmeler yapmaları kesinlikle mümkündür. Bazen değerlendirmeleri profesyonel ekonomistlerin değerlendirmelerinden bile daha iyi olabilir, çünkü realiteye daha bağlı olabilirler ve dikkatlerini daha geniş bir alan üzerinde toplayabilirler. Ekonomi sadece profesyonel ekonomistlere bırakılamayacak kadar önemlidir.

Ben bir adım daha ileri gideceğim ve profesyonel ekonomistlere ve diğer uzmanlara meydan okuma istekliliğinin

demokrasinin temellerinden biri olması gerektiğini söyleyeceğim. Şöyle bir düşünecek olursanız, eğer tek yapmamız gereken uzmanları dinlemekse, demokrasiyle yönetilmenin anlamı nedir ki? Toplumlarımızın bir avuç kendi kendini seçmiş uzman tarafından yönetilmesini istemiyorsak, hepimiz ekonomi bilimini öğrenmek ve profesyonel ekonomistlere meydan okumak zorundayız.

"Audite et alteram partem" (Diğer tarafı da dinleyin): tevazu ve açık bir zihin ihtiyacı

Hollanda'daki Gouda kentinin belediye binasının duvarlarında Latince şu özdeyiş yazılıdır: "Audite et alteram partem" (Diğer tarafı da dinleyin).[3] Ekonomik meseleleri tartışırken sahip olmanız gereken tutum işte budur. Dünyanın karmaşıklığı ve bütün ekonomi teorilerinin kısmi yapısı göz önüne alındığında, favori teorinizin geçerliliği konusunda alçakgönüllü ve açık görüşlü olmalısınız. Bu, hiçbir görüşünüz olmaması gerektiğini söylemek değildir; kendinize ait, sağlam bir görüşünüz olması gerekir, ancak bu onun mutlak anlamda doğru olduğuna inanmakla aynı şey değildir.

Soldaki Marksist okuldan sağdaki Avusturya okuluna kadar tüm bu farklı ekonomi okullarından öğrenilebilecek bir şeyler olduğunu savunuyorum. Doğrusu, tarih boyunca, solda Kızıl Kmerler'den tutun sağda neoliberal piyasa köktencilerine dek, aşırı görüşlü insanlar sayısız ocak söndürmüştür.

"Zihinsel bakımdan kötümser, irade bakımından iyimser": değişim yapmak zordur, fakat yeterince ve uzun süre uğraşırsanız büyük değişimler bile mümkündür

Kitap boyunca ekonomik realiteyi değiştirmenin ne kadar zor olduğunu gördük; yoksul ülkelerdeki düşük ücretler, süper zenginlere hizmet eden vergi cennetleri, kurumların aşırı nüfuzu ya da aşırı karmaşık mali sistem, bu realitenin unsur-

larıdır. Gerçekte, statükoyu değiştirmenin zorluğu, çoğu insan statükonun küçük bir azınlığa hizmet ettiği konusunda fikir birliğine varmış ve 2008 mali krizi statükonun sınırlamalarını açıkça göstermiş olsa bile, günümüzdeki neoliberal ekonomi politikalarında (ve arkalarındaki ekonomi teorilerinde) yapılan sınırlı reformlarda hiç olmadığı kadar açıkça belli olmuştur.

Bazen zorluk, lobicilik, medya propagandaları, rüşvet ve hatta şiddet yoluyla konumlarını savunmak için mevcut düzenlemelerden yararlanan kimselerin aktif girişimlerinden kaynaklanır. Bununla beraber statüko, bazı insanlar aktif bir biçimde "kötü olmasalar" da genellikle savunulur. Piyasanın "bir-dolar-bir-oy" kuralı daha az parası olanların, altta yatan gelir ve servet dağılımının (Dördüncü Bölüm'deki düşük ücretlerle ilgili Paul Krugman eleştirimi hatırlayın) onlara sunduğu istenmeyen seçenekleri reddetmelerini çarpıcı bir biçimde zorlaştırır. Üstelik kendi çıkarlarımızın aleyhinde olan inançlara da yatkın olabiliriz (Beşinci Bölüm'deki "sahte bilinç" konusuna bakınız). Bu eğilim mevcut sistemdeki birçok kaybedenin sistemi savunmasına yol açar: Bazılarınız, Amerikalı emeklilerin, "devlet ellerini tıbbi bakım sigortamdan çeksin" yazılı pankartlarla Obamacare'i protesto ettiklerini görmüşsünüzdür ki tıbbi bakım sigortası, detaylı olarak açıklayayım, devletin fon sağladığı ve işlettiği bir programdır.

Ekonomik statükoyu değiştirmenin zorlukları son otuz yıldır sahip olduğumuz ekonomiden daha dinamik, dengeli, eşitlikçi ve çevresel açıdan sürdürülebilir bir ekonomi yaratmak için mücadeleden vazgeçmemize yol açmamalıdır. Evet, değişimler zordur, ancak uzun vadede yeterince insan bunlar için mücadele ettiğinde, birçok "imkânsız" şey olur. Hatırlayın: 200 yıl önce, birçok Amerikalı, köleliğin kaldırılmasını savunmanın hiç gerçekçi olmadığını düşünüyordu; 100 yıl önce İngiliz hükümeti oy hakkı isteyen kadınları hapse atıyordu; elli yıl önce İngiliz ve Fransızlar "terörist" oldukları

gerekçesiyle günümüzün gelişmekte olan ülkelerinin kurucularının çoğunun peşlerine düşmüşlerdi.

İtalyan Marksist Antonio Gramsci'nin dediği gibi, zihinsel bakımdan kötümser, irade bakımından iyimser olmamız gerekiyor.

Son Düşünceler: Düşündüğünüzden Daha Kolay

2008'deki küresel mali kriz, ekonomimizi profesyonel ekonomistlere ve diğer "teknokratlara" bırakamayacağımızı gösteren acımasız bir anımsatıcıdır. Hepimiz, aktif ekonomik vatandaşlar olarak, ekonominin yönetimine katılmalıyız.

Elbette bir şeyin lüzumlu olması ile mümkün olması farklı farklı şeylerdir. Birçoğumuz günlük varoluş mücadelemizden fiziksel olarak bitap düşeriz ve kafamız kendi kişisel ve mali meselelerimizle çok meşguldür. Aktif bir ekonomik vatandaş olmak, ekonomi bilimini öğrenmek ve ekonomide neler olup bittiğine dikkat etmek için gerekli yatırımları yapmak göz korkutucu görünebilir.

Gelgelelim bu yatırımları yapmak sizin düşündüğünüzden çok daha kolaydır. Ekonomi bilimini anlamak birçok ekonomistin sandığından çok daha kolaydır. Ekonominin işleyişine dair temel bilgilere sahip olunca, ekonomiyle ilgili olayları takip etmek iyice kolaylaşır. Yaşamdaki diğer birçok şey gibi (bisiklet sürmeyi, yeni bir yabancı dil konuşmayı ve yeni tablet bilgisayarınızı kullanmayı öğrenmek) ilk güçlüklerin üstesinden gelip uygulamaya geçtikten sonra, aktif bir ekonomik vatandaş olmak zamanla kolaylaşır.

Lütfen deneyin.

NOTLAR

Giriş: Ne Gereği Var? Neden Ekonomi Öğrenmeniz Gerekiyor?

1. Bunlar, onun "The macroeconomist as scientist and engineer" makalesinin ilk cümleleridir, *Journal of Economic Perspectives,* sayı 20, no. 4 (2006).
2. Benzer bir görüş için, 2013 Nobel Ekonomi ödülü sahibi Robert Shiller'in "Is economics a science?" adlı makalesine bakın. Bu makale, http://www.theguardian.com/ business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller adresinden indirilebilir.

Birinci Bölüm: Yaşam, Evren ve Her Şey: Ekonomi Nedir?

1. R. Lucas, "Macroeconomic priorities", *American Economic Review,* sayı. 93, no. 1 (2003). Bu onun Amerikan Ekonomi Birliği'ne yaptığı başkanlık konuşmasıydı.
2. Bu noktayı Felix Martin, *Money: The Unauthorised Biography* adlı kitabında ustalıklı bir biçimde açıklamıştır (Londra: The Bodley Head, 2013).
3. Bu hizmetlerin birçoğu maddi şeylerin tüketimini de kapsar (örneğin restoranlardaki yemekler) ancak biz aynı zamanda pişirme ve servis hizmetlerini de satın alırız.

İkinci Bölüm: Pin'den PİN'e: Kapitalizm 1776 ve 2014

1. Smith'ten önce, Rönesans İtalya'sının ekonomi düşünürleri, Fransa'nın fizyokratları ve bazılarını Dördüncü Bölüm'de ele aldığımız "merkantilistler" gibi başka ekonomistler vardı.
2. Clifford Pratten, "Topluiğne imalatı", *Journal of Economic Literature,* sayı 18 (Mart 1980), s. 94. Pratten rakamın o sırada mevcut iki imalatçıdan daha etkin olanına ait olduğunu söyler. Daha az etkin olanı günde işçi başına yaklaşık 480.000 iğne imalat ediyordu.

3. Britanya ve Hollanda gibi en sanayileşmiş ülkelerde bile insanların yüzde 40'ından fazlası tarımda çalışıyordu. Diğer Batı Avrupa ülkelerinde, bu oran yüzde 50'nin üzerinde ve hatta bazı ülkelerde yüzde 80'den fazlaydı.
4. D. Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* (Harmondsworth: Penguin, 1978), s. 86.
5. Ülkeye bağlı olarak, sermaye sahipleri için çalışanların yüzde 60-80'i, yüzden az kişi çalıştıran küçük ve orta ölçekli teşebbüslerde (KOBİ) çalışır. KOBİ'ler Avrupa Birliği'nde 250'den az, ABD'de 500'den az insan çalıştıran teşebbüsler olarak tanımlanır.
6. O sıralar Londra Avrupa'nın en büyük şehriydi ve 1,1 milyondan fazla nüfusu olan Pekin'den sonra dünyadaki ikinci büyük şehirdi. O sıralar Amerikan kolonilerini yeni kaybetmiş olan İngiliz kolonileri, *UZ* basıldığında, Hindistan, Kanada, İrlanda ve yaklaşık on beş Karayip Adası'ndan (bölümler) ibaretti.
7. Aksi belirtilmediği müddetçe, bölümün geri kalanındaki bilgiler H.-J. Chang'in, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* adlı kitabından alınmıştır (Londra: Anthem Press, 2002), s. 93–9.
8. Bank of England'ın banknotlarıyla ilgili bilgilerin tümü Bank of England'ın web sitesinden alınmıştır. Bakınız: http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history. aspx.

Üçüncü Bölüm: Buraya Nasıl Geldik?: Kapitalizmin Kısa Tarihi

1. A. Maddison, *Contours of the World Economy*, 1–2030 AD (Oxford: Oxford University Press, 2007), s. 71, tablo 2.2. Sonraki birkaç paragraftaki uzun dönemli büyüme rakamları da aynı kaynaktan alınmıştır.
2. Britanya'nın pamuklu kumaş üretimi 1700-1760 arasında yüzde 1,4 artarken, 1770-1801 arasında yılda yüzde 7,7 arttı. Özellikle 1780 ve 1790 arasında, büyüme oranı yılda yüzde 12,8'ydi; günümüz standartlarına göre bile yüksek ama zamanın standartlarına göre hayret vericidir. Demir sanayii hasılasını 1770 ve 1801 arasında yılda yüzde 5 artırdı. Bu rakamlar, N. Crafts'ın *British Economic Growth during the Industrial Revolution* adlı kitabından hesaplanmıştır (Oxford: Clarendon Baskısı, 1995), s. 23, tablo 2.4.
3. Batıdaki ilk bilimsel ve teknolojik gelişmelerin Arap, Hint ve Çin dünyasından kapsamlı bir biçimde nasıl yararlandığına dair kanıt için bakınız J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

4. Bu konuda çok güvenilir ve dengeli bir irdeleme, P. Bairoch'un, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* adlı kitabında bulunabilir (New York ve Londra: Harvester Wheatsheaf, 1993), Bölüm 5–8.
5. B. Hartmann ve J. Boyce, *Needless Hunger* (San Francisco: Institute for Food and Development Policy, 1982), s. 12.
6. Fransız Devrimi ve Rus Devrimi gibi politik devrimlerin aksine, ekonomik devrimlerin net bir başlangıç ve bitiş tarihleri yoktur. Sanayi Devrimi en uzun 1750–1850 arası ve en kısa 1820–70 arası olarak tanımlanır.
7. R. Heilbroner ve W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13. baskı (Boston: Pearson, 2012), s. 62.
8. N. Crafts, "İngiliz sanayi devrimi sırasında 'yaşam kalitesinin' bazı yönleri", *Economic History Review*, sayı 50, no. 4 (Kasım 1997): 1800 rakamı için tablo 1, s. 623 ve tablo 3, 1860 rakamı için s. 628.
9. Daha fazla bilgi için bakınız Chang, *Kicking Away the Ladder*, ve H.-J. Chang, *Sanayileşmenin Gizli Tarihi* (Random House, Londra, 2007).
10. Walpole'un resmi işi aslında başbakanlıktı, fakat ona ilk başbakan demesek de olabilir. İngiliz hükümetinin bütün bakanlıklarını idare eden ilk başkanıydı; ondan önce, hükümette iki, hatta üç eş başkan olurdu. Walpole ayrıca İngiliz başbakanlarının ünlü resmi konutu olan Downing Caddesi 10 numarada (1735'de) oturan ilk başbakandı.
11. "Ülke dışılık" olarak bilinen şart dolayısıyla bu anlaşmalar aynı zamanda zayıf ülkeleri, kendi topraklarında suç işleyen yabancı vatandaşları yargılama hakkından da mahrum bıraktı. Eşitsiz olan diğer bazı anlaşmalar da zayıf ülkelerin topraklarının bir kısmını devretmelerini veya "kiralamalarını" talep ediyordu; Çin Britanya'ya Hong Kong Adası'nı 1842'de ve Kowloon'u 1860'ta devretti, Britanya da 1898'de doksan dokuz yıllığına Yeni Hong Kong Toprakları adı verilen Hong Kong'u "kiraladı". Eşitsiz anlaşmalar çoğu kez zayıf ülkeyi çok az bir ücret karşılığında doğal kaynakların (örneğin mineraller, orman) kullanım haklarını yabancılara satmaya zorladı.
12. A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Baskısı, 1976), s. 181.
13. Almanya; Tanzanya, Namibya, Ruanda, Burundi, Togo ve diğerlerini aldı; gerçi bunların birçoğu Birinci Dünya Savaşı'nda

galiplere verildi. ABD Küba ve Filipinler'i, Belçika Kongo'yu aldı. Japonya, Kore, Tayvan ve Mançurya'yı (Çin'in kuzey doğu bölümünü) kolonileştirdi.

14. 1870 ve 1913 arasında, Latin Amerika'daki kişi başına gelir artışında muazzam bir artış görüldü, 1820-1870'deki yüzde 0,04 iken bu dönemin sonunda yüzde 1,86'ya çıkarak dünyada en hızlı büyümekte olan bölge haline geldi (İkinci sıradaki ABD'in oranı yüzde 1,82'iydi).
15. A. Maddison'ın, *The World Economy: Historical Statistics* ADLI kitaptan hesaplandı (Paris: OECD, 2003), s. 100, tablo 3c.
16. Bu paragrafın geri kalanındaki rakam ve bilgiler C. Dow'un, *Major Recessions: Britain and the World, 1920–1995* adlı kitaptan alınmıştır (Oxford: Oxford University Press, 1998), s. 137, tablo 6.1 (1929–32 için) ve s. 182 (1932–7 için).
17. Bu noktayı BBC ekonomi yazarı Stephanie Flanders şu blogta açıklamıştır: http://www.bbc. co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index.html.
18. Örneğin, ABD mali politikasının, 1929 ve 1933 arasında, aynı dönemdeki yüzde 31,8'lik düşüşe karşılık, GSYİH'ya sadece yüzde 0,3 katkıda bulunduğu (Dow, *Major Recessions,* s. 164, tablo 6.11), İngiltere mali politikasının 1929 ve 1932 arasında GSYİH'daki yüzde 5,1'lik düşüşe karşılık yalnızca yüzde 0,4 katkıda bulunduğu tahmin ediliyor (aynı eserde, s. 192, tablo 6.23).
19. Dünyadaki kişi başına gelir artışı 1870–1913 arasında yüzde 1,31 iken, 1913–50 arasında yüzde 0,88'e düştü. Maddison, *The World Economy,* s. 383, tablo A.8.
20. A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz ve A. Singh, "Altın Çağın yükselişi ve düşüşü', S. Marglin ve J. Schor'de (edl.), *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Oxford University Press, 1990), s. 45, tablo 2.4.
21. Bu dönemde İKÜ'lerin ortalama enflasyonu yaklaşık yüzde 4'tü. Aynı eser, s. 45, tablo 2.4.
22. C. Reinhart ve K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009), s. 252, rakam 16.1.
23. Günümüzde insanlar Dünya Bankası'nı yoksul ülkelerin bankası olarak düşünür, fakat ilk müşterileri Avrupa'nın savaştan zarar görmüş ekonomileriydi. Bu onun resmi ismi olan Uluslararası *İmar* ve Kalkınma Bankası'nda (IBRD) ifade edilir. (İtalik ilave edilmiştir.)

24. The ECSC kömür ve çelik sanayilerindeki üretim tesislerini iyileştirme girişimlerini koordine etti. 1957 Roma Anlaşması, AET'nin yanı sıra, Avrupa Atom Enerjisi Kurumunu (Euroatom) ortaya çıkardı. 1967'de bu üç topluluk Avrupa Topluluklarını (AT) oluşturmak üzere birleştirildi.
25. Daha fazla detay, F. Block'ın, "Akıntıya karşı yüzmek: ABD'deki gizli kalkınmacı devletin yükselişi" yazısında, *Politics and Society*, sayı 36, no. 2 (2008), ve M. Mazzucato'nun, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths* adlı eserinde bulunabilir. (Londra: Anthem Baskısı, 2013).
26. Glyn ve diğerleri, "Altın çağın yükselişi ve düşüşü", s. 98.
27. Avrupa'daki ortalama enflasyon yüzde 15'e ulaşırken, ABD'deki oran da yüzde 10'un üzerine fırladı. 1975'de enflasyon oranı neredeyse yüzde 25'e ulaşan İngiltere özellikle zarar gördü. Dow'un, *Major Recessions* kitabından, s. 293, resim 8.5.
28. İKÜ'lerdeki kişi başına gelirdeki artış oranları 1870–1913'de yüzde 1,4, 1913–50'de yüzde 1,2 ve 1960–70 arasında yüzde 3,8'di. Bu rakamlar Glyn ve diğerlerinden alınmıştır. "Altın çağın yükselişi ve düşüşü', s. 42, tablo 2.1.
29. Aynı eserde, s. 45, tablo 2.4.
30. Bununla beraber, Şili devletinin ülkenin neoliberal aşamasında dahi ekonomide önemli bir rolü olduğu dikkate alınmalıdır. Solcu Allende hükümeti tarafından 1971'de ulusallaştırılan dünyadaki en büyük bakır madenciliği şirketi olan CODELCO devlete aitti. Birkaç kamu ve yarı kamu kurumu (Fundación Chile gibi) tarım üreticilerine destekli teknik danışmanlık ve ihracat pazarlama yardımı sağlamıştır.
31. Daha fazla detay ve analiz için S. Basu ve D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* adlı eserine bakın(Londra: Basic Books, 2013), Bölüm 2.
32. Çin'in 1978'deki hasılası 219 milyar dolardı. O yılki dünya hasılası yaklaşık 8.549 milyar dolardı. Dünya Bankası'nın 1980 Dünya Kalkınma Raporu'ndan hesaplanmıştır (Washington, DC: Dünya Bankası, 1980), s. 110–11, tablo 1.
33. Aynı eserde s. 124–5, tablo 8.
34. Çin'in 2007'deki GSYİH'sı 3.280 milyar dolardı. Dünya GSYİH'sı 54.347 milyar dolardı. Dünya Bankası, 2009 Dünya Kalkınma Raporu (New York: Oxford University Press, 2009), s. 356–7, tablo 3. Çin'in mal ihracatı 1.218 milyar dolardı ki dünya ihracatı 13.899 milyar dolardı (aynı eserde, s. 358–9, tablo 4)

Dördüncü Bölüm: Bırak, Yüz Çiçek Açsın: Ekonomi Bilimi Nasıl "Yapılır"?

1. Carl Menger Avusturya okulunun kurucusu kabul edilir, ancak kimileri de haklı olarak Leon Walras ve William Jevons'la birlikte, neoklasik okulun kurucularından biri olduğunu söyler. Daha karmaşık olan bir örnek de, Chicago Üniversitesi'nde ders veren, yirminci yüzyıl ekonomisti Frank Knight'tır. Genellikle Avusturya görüşü yanlısı bir ekonomist olarak kabul edilir, ancak kurumsalcı görüşten de çok etkilenmişti ve bazı fikirleri Keynesçi ve davranışçı fikirlerle de örtüşüyordu.
2. Fizikçiler "her şeyin teorisi" adını verdikleri teoriyi oluşturmaya çalıştılarsa da başarılı olamadılar.
3. Cümlenin geri kalanı şöyledir: "... ve karanlıklarında hepsini bağlıyor".
4. Joseph Schumpeter ekonomi bilimindeki tüm analizlerin, analizcinin "[kendi] analitik çabalarının zahmete değer bir nesnesi olarak uyumlu fenomenlerin ayrı bir setini gözünde canlandırdığı" vizyon adlı bir analiz öncesi kavramsal edimden önce yer aldığını vurguladı. "Bu vizyonun tanım itibariyle hemen hemen ideolojik olduğunu, çünkü şeyleri görme yöntemimizin onları görmeyi arzuladığımız yöntemden güçlükle ayırt edilebileceğine" dikkat çekti. Alıntı, J. Schumpeter'in, *History of Economic Analysis* kitabından (New York: Oxford University Press, 1954), s. 41–2. Bu alıntıyı bana gösterdiği için William Milberg'e teşekkür ederim.
5. Neoklasik okulun bireyi yüceltmesi ekonomik aktörleri, sınıflar değil bireyler olarak etiketlemesinin ötesine gider. Okulun çoğu üyesi metodolojik bireyciliğe de (yani ekonomi gibi herhangi bir kolektif varlığın bilimsel bir açıklaması olası en küçük birime yani bireye ayrışmasına dayanmalıdır görüşüne) inanır.
6. Bunu ifade etmenin başka bir şekli de, eğer hiç kimsenin durumu, başka birinin durumu kötüleşmeden iyileşmiyorsa bir toplumun Pareto optimalite durumunda olduğunu söylemektir.
7. Akerlof'un klasik "limon pazarı" örneği, satın almadan önce kullanılmış arabaların kalitesini tespit etmenin zorluğu göz önüne alındığında, müstakbel alıcılar hakikaten iyi bir ikinci el araba için bile iyi para ödemeye istekli olmayacaklardır. Bu durum göz önüne alındığında, iyi kalite kullanılmış araba sahipleri piyasadan uzak duracak, böylece arabaların ortalama kalitesi daha da düşerek en uç durumda pazar kaybolacaktır. G. Akerlof'un, "

'Limon' pazarı: kalite belirsizliği ve piyasa mekanizması," *Quarterly Journal of Economics*, sayı. 84, no. 4 (1970).

8. Kalan iki cildi Engels düzenleyerek Marx'ın ölümünden sonra yayımladı.
9. Bu tarih için, benim kitaplarım olan *Kicking Away the Ladder* (daha akademik ve detaylı) ve *Sanayileşmenin Gizli Tarihi*'ne (daha az detay var ve daha kullanıcı dostu) bakın.
10. En çok tavsiye edilenler: gümrük vergileri, sübvansiyonlar ve devlet alımlarındaki tercihli işlemler (yani devletin özel sektörden bir şeyler satın alması) yoluyla yeni sanayilerin gelişmesi; hammaddelerde ihracat vergileri ve bunların ihracatının yasaklanmasıyla hammaddelerin yurt içinde işlenmelerinin teşvik edilmesi; daha çok kaynağın yatırımlara kanalize edilebilmesi amacıyla gümrük vergileri veya yasaklamalarla lüks malların ithalatının caydırılması; pazarlama desteği ve kalite kontrolle ihracatı geliştirmek; devlet imtiyazlı tekelle teknolojik iyileştirmeleri desteklemek; ekonomik açıdan ileri ülkelerden kalifiye işçilerin devlet destekli işe alınması, patentler ve son olarak da, altyapılara kamu yatırımları.
11. List serbest tüccar olarak başladı, 1834'de Zollverein (gümrük birliği) olarak gerçekleştirilen çeşitli Alman eyaletleri arasındaki bir serbest ticaret anlaşması fikrini geliştirdi. Bununla birlikte, 1820'lerde ABD'deki politik sürgünü sırasında, Daniel Raymond ve Henry Carey'nin çalışmaları vasıtasıyla Hamilton'ın fikirlerine rastladı ve benzer gelişme seviyelerindeki (örneğin o sıralarda Alman eyaletleri) ülkeler arasındaki serbest ticaretin iyi bir şey olabileceğini fakat Britanya gibi ekonomik açıdan daha ileri ülkeler ile o sıralardaki Almanya ve ABD gibi geri kalmış ülkeler arasında iyi olmayabileceğini ileri sürdü. Dönemin çoğu Avrupalısı gibi, List'in de ırkçı olduğu ve açıkça teorisinin sadece "mutedil" ülkeler için geçerli olduğunu ileri sürdüğü ilave edilebilir.
12. Bu, Marksist okulun maddi üretim sisteminden veya kaynağından kurumlara veya üstyapıya dek ağırlıklı olarak varsaydığı tek yönlü nedensel ilişkiyle çelişir.
13. Önemli isimler arasında, alfabetik sırayla, Alice Amsden, Martin Fransman, Jorge Katz, Sanjaya Lall ve Larry Westphal vardır.
14. Bu tartışmayla ilgili D. Lavoie'nin, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered* adlı eserine bakın (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

15. Davranışçı okulun kurucusu Herbert Simon modern kapitalizmin, bir piyasa ekonomisi yerine bir "örgüt" ekonomisi olarak daha iyi tanımlandığına dikkat çekmiştir. Bu günlerde, ekonomik eylemlerin çoğu piyasalar vasıtasıyla değil, örgütler (ağırlıklı olarak firmalar fakat aynı zamanda devlet ve diğer örgütler) içinde meydana gelir. Daha fazla detay için Beşinci Bölüm'e bakın.
16. "Çevreyi kirletme izinlerinin" alınıp satılma fikri ekonomist olmayan birçok kişiye halen tuhaf gelebilir. Ancak bu izinlerin piyasası şimdiden gelişmekte, 2007'de ticaret değerinin 64 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.
17. Onlara, "Kahin Marx", "Ekonomist Marx", "Sosyolog Marx" ve "Öğretmen Marx" adı verilmiştir.
18. Zamanla, torunlarının jenerasyonunda, Keynes'in ünlü "Torunlarımız için Ekonomik Olasılıklar" adlı makalesinde ifade ettiği gibi (kendisinin çocuğu yoktu) Britanya gibi ülkelerdeki yaşam standartları yeni yatırıma fazla ihtiyaç duyulmayacak kadar yükselmiş olacaktır. Böyle bir noktada, politika odağının, ağırlıklı olarak zenginlere göre gelirlerinin daha büyük bir kısmını harcayan yoksul gruplara gelirleri yeniden dağıtarak tüketimi artırmaya ve çalışma saatlerini azaltmaya kayması gerektiğini öngördü.
19. Mali spekülasyonun tarihi güzel bir biçimde C. Kindleberger'in, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis* adlı eserinde belgelenmiştir (Londra: Macmillan, 1978).
20. Ayrıca 1924 ve 1944 arasında muhasebeci (finans müdürü) olarak yatırım portföyünden sorumlu olduğu Cambridge'deki King's College için büyük miktarlarda para kazandı.
21. Marksist görüşün etkisi altında olan ve gelişmekte olan ekonomilerle ilgilenen Michal Kalecki (1899–1970) ile bir ayağı kalkınmacı gelenekte olan ve Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nda yetişmiş olan Nicholas Kaldor (1908–86) Avusturya okuluna ve Schumpeterci görüşe yabancı değillerdi ve bu yönden istisnaydılar.
22. Veblen de o zamanlar yeni olan Charles Darwin teorisinden yararlanarak toplumdaki değişiklikleri evrimsel yönden anlamaya çalıştı.
23. YKE'nin çoğu üyesi neoklasik okulun "akılcı çıkarcı birey" varsayımının "çıkarcı" kısmını kabul eder, fakat çoğu (ille de "çoğu" ile örtüşmese de) "akılcı" kısmını reddeder. Hatta ba-

zıları, özellikle Williamson, akılcılığı keskin bir biçimde sınırlı gören davranışçı sınırlı akılcılık kavramını açıkça benimserler.
24. Ayrıca Marksist okulun (North gençliğinde Marksist'ti) kabul edilmemiş bir etkisi vardır, en azından, mülkiyet ilişkileri (North ve Coase) ve firmanın iç işleyişi gibi (Coase ve Williamson) ana fikir yönünden.
25. Neoklasik ekonomistlerden bazıları optimizasyon modellerine uyması için sınırlı akılcılığı yeniden yorumlamaya çalıştılar. Bazıları sınırlı akılcılığın, ekonomik kararı, kaynak maliyetleri (geleneksel bir neoklasik meselesi) ile karar verme maliyetlerinin "birleşik optimizasyonu" olarak görmemiz gerektiği anlamına geldiğini öne sürer. Başka bir yaygın yeniden yorumda, insanlar her kararda doğru seçimi yapmaya çalışmak yerine en iyi karar kurallarını seçerek en uygun hale getirmeye çalıştıkları görülür. Bu yeniden yorumların ikisi de sonuçta işe yaramaz çünkü akılcılığı standart neoklasik modelin farz ettiğinden daha gerçekçi seviyelerde farz ederler. Bir cephede bile (kaynak maliyetleri) yeterince akılcı olmayan birimler nasıl olur da iki tanesini (kaynak maliyetleri ve karar maliyetleri) en uygun hale getirebilir? Bireysel durumlarda akılcı kararlar verecek kadar akıllı olmayan birimler nasıl olur da ortalama olarak en uygun kararlar vermelerini sağlayacak karar kurallarını tasarlayabilirler?
26. H. Simon, *The Sciences of the Artificial*, 3. baskı (Cambridge, MA, MIT Baskısı 1996), s. 31.

Beşinci Bölüm: Oyundaki Karakterler: Ekonomik Aktörler Kimlerdir?

1. Şirket içi ticarete dair verilerin temini zordur. Yüzde 20-25'lerde olan şirket içi ticaretin imalatta hizmetlere göre daha önemli olduğu tahmin edilir. Ancak danışma ve A&G gibi belli "üretici hizmetlerinde" ise imalattakinden de önemlidir: Detaylı verilerin elde edilebildiği ABD ve Kanada firmalarında yüzde 60-80 arasındaydı. Veriler R. Lanz ve S. Miroudot'un, "Şirket için ticaret kalıpları, belirleyici etkenler ve politika çıkarımları" makalesinden alınmıştır, OECD Ticaret Politikası Çalışmaları no. 114 (Paris: OECD, 2011).
2. MCC'de ayrıca kooperatif olmayan yaklaşık 150 şube ve işçi ortağı olmayan 10.000'den fazla işçi vardır. Satış gelirleri bu şubelerinkini kapsar.

3. Tam olarak bu nedenden ötürü, ABD'deki ilk anti tröst yasası (1890 Sherman Yasası) aslında sendikaları rekabet karşıtı "tröstler" gibi ele aldı, ta ki 1914'teki Clayton Yasası adı verilen revize anti tröst yasasıyla iptal edilene dek.
4. Avrupa Birliği (AB) gücünü para ve kural belirleme yetkisinden alır. Yunanistan ve İspanya gibi "sınır" ülkelerin yakın zamandaki "kurtarma" paketlerinde görüldüğü gibi, nüfuzunun bir kısmı finansal gücüne dayanır. Ancak daha önemlisi, bütçe, firmalar arasındaki rekabet ve çalışma şartları dahil, üye ülkelerdeki ekonomik ve yaşamın (diğer) tüm yönleri üzerindeki kurallar belirleme becerisidir. AB kararları "nitelikli çoğunluk oylaması" temeline dayanır, burada her bir ülkenin verdiği oylar belli bir noktaya kadar nüfus büyüklüğünü yansıtır ki bu bir bakıma ABD'in elli eyaleti arasında başkanlık seçimi için seçmen kurulu oylarının dağılımına benzer. Avrupa Birliği Konseyinde Almanya'nın Malta'dan on kat fazla oy hakkı vardır (üç oya karşılık yirmi dokuz oy) fakat nüfusu 200 kat fazladır (4 milyona karşılık 82 milyon).
5. ILO diğer BM örgütlerinden oldukça farklıdır. Diğer BM toplulukları devletlerarası örgütler olduğu halde, ILO üç grup arasındaki oy dağılımı 2:1:1 olmak üzere, devletler, sendikalar ve işveren birliklerinden oluşmuş üç taraflı bir kuruluştur.
6. Ekonomi bilimi öğrencilerinin diğer öğrencilerden daha bencil olduğunu gösteren birkaç deney vardır. Bunun bir nedeni "kendi kendini seçmenin" bir sonucu olabilir; günümüzde ekonomi bilimi eğitiminin çıkarcılığın baskın olduğunu vurguladığını duyan bencil insanlar bunun kendilerine uygun bir alan olduğunu düşünmüş olabilirler. Ancak bunun bir nedeni de bizzat eğitimin sonucu olabilir; herkesin daima kendi çıkarlarını kolladığı öğretilen ekonomi öğrencileri dünyayı o şekilde görmeye başlayabilir.

Altıncı Bölüm: Siz Kaç Olmasını İstersiniz Peki? Hasıla, Girdi ve Mutluluk

1. Turistlerin tükettiği çok sınırlı miktar hariçtir.
2. Bu nokta çok açıkça ve dikkatle J. Aldred'in, *The Skeptical Economist* adlı kitabında açıklanmıştır (Londra: Earthscan, 2009), özellikle s. 59–61'da.
3. Richard Layard "Konuşma: Mutluluk ölçülebilir mi?"de, Julian Baggini'yle konuşurken, *Guardian*, 20 Temmuz 2012.

Yedinci Bölüm: Bahçeniz Nasıl Büyür?: Üretim Dünyası

1. Gambiya, Swaziland, Cibuti, Ruanda ve Burundi'nin ardından.
2. 1995'de, Ekvator Ginesi'nin kişi başına GSYİH'sı yılda sadece 371 dolardı, dünyadaki en yoksul otuz ülkeden biriydi.
3. ABD madencilik sanayi konusundaki bilgiler G. Wright ve J. Czelusta'nın, "Kaynak lanetinin şeytan çıkarması: bir bilgi sanayi olarak madencilik, geçmiş ve şimdi", çalışmasından alınmıştır, Stanford Üniversitesi, 2002.
4. Bu büyüme oranları, Almanya'nın 2010 kişi başına gelirinin 2000 gelirinden yüzde 11,5 yüksek olduğu halde, ABD 2010 kişi başına gelirinin 2000 gelirinden sadece yüzde 7,2 yüksek olduğu anlamına gelir.
5. İzleyen A&G rakamları OECD'nin, *Perspectives on Global Development 2013 – Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World* adlı çalışmasından alınmıştır (Paris: OECD, 2013), Bölüm 3, şema 3–1.
6. Kendi AR-GE'lerini yürütecek büyüklükte çok az kurumu olan yoksul ülkelerde, AR-GE'nin büyük çoğunluğunu devlet finanse eder. Oran bazı ülkelerde yaklaşık yüzde 100 olabilir, fakat genel olarak yüzde 50-75 arasıdır. Zengin ülkelerde AR-GE'deki devlet payı daha düşüktür, genel olarak yüzde 30 ve 40 arasındadır. Japonya (yüzde 23) ve Kore'de (yüzde 28) önemli ölçüde düşüktür, diğer uçta İspanya ve Norveç yer alır (ikisinde de yüzde 50'dir). ABD'de bu oran bugünlerde yaklaşık yüzde 35'dir, ancak Soğuk Savaş sırasında çok daha yüksekti (yüzde 50-70) çünkü federal hükümet muazzam bir miktarı savunma araştırmalarına harcıyordu (bakınız Üçüncü bölüm).
7. BERR (İş, Teşebbüs ve Düzenleyici Reform) Bakanlığı, *Globalisation and the Changing UK Economy* (Londra: Her Majesty's Government, 2008).
8. P. Hall'un, *Governing the Economy* eserinden alıntılandığı gibi, eski Fransız sanayi bakanı Pierre Dreyfus (Cambridge: Polity Press, 1987), s. 210.
9. Bu paragraftaki ve bir sonrakindeki veriler H.-J. Chang'ın, "Tarımda kamu politikasını gözden geçirmek: uzak ve yakın tarihten dersler" adlı yazısından alınmıştır, *Journal of Peasant Studies*, sayı. 36, no. 3 (2009), aksi belirtilmediği müddetçe.
10. Eğer bunu sanayi sektörünü içine alacak şekilde genişletecek olursak, GSYİH'daki pay yüzde 30-40'dı. Günümüzde hiçbirinde yüzde 25'den fazlasına karşılık gelmez. Veriler O. Debande'in,

"Sanayisizleşme", EIB Çalışmaları, sayı. 11, no. 1 (2006); http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_n01_en.pdf. adresinden indirilebilir.

11. Almanya'da 1991 ve 2012 arasında imalatın GSYİH'daki payı cari fiyatlarda yüzde 27'den 22'ye düştü. Sabit fiyatlardaki düşüş yüzde 24'den yüzde 22'ye oldu. İtalya'da buna karşılık gelen rakamlarda cari fiyatlarda yüzde 22'den 16'ya, sabit fiyatlarda yüzde 19'dan 17'ye düşüş oldu. Fransa'da (1991-2011) cari fiyatlarda yüzde 17'den 10'a, sabit fiyatlarda yüzde 13'ten 12'ye düşüş oldu. Veriler Avrupa Birliği'nin bastığı Eurostats'tan alınmıştır.
12. ABD'de imalatın GSYİH'daki payı 1987 ve 2012 arasında cari fiyatlarda yüzde 17'den 12'ye düştü. Ancak sabit fiyatlarda bu dönemde biraz artarak yüzde 11,8'den 12,4'e çıktı. 1990 ve 2012 arasında, İsviçre'nin GSYİH'sındaki imalat payı cari fiyatlarda yüzde 20'den 18'e düştü. Ancak sabit fiyatlarda hesaplandığında gerçekte yüzde 18'den 19'a çıktı. İsviçre verileri Eurostats'tan alınmadır. ABD verileri Ekonomik Analiz Dairesi'nden (BEA) alınmıştır.
13. Finlandiya'da (1975–2012), cari fiyatlardaki pay yüzde 25'den 17'ye düştü fakat sabit fiyatlarda yüzde 14'den 21'e çıktı. İsveç'te (1993–2012), buna karşılık gelen rakamlarda yüzde 18'den 16'ya düşüş ve yüzde 12'den 18'e çıkış yaşandı. Veriler Eurostats'tan alınmıştır.
14. 1990 ve 2012 arasında, İngiltere'deki GSYİH'daki imalat payı cari fiyatlarda yüzde 19'dan 11'e düştü, yüzde 42'lik bir gerileme yaşandı. Sabit fiyatlarda yüzde 17'den 11'e düşerken, yüzde 35'lik bir gerileme yaşandı. Veriler Avrupa Birliği'nin bastığı Eurostats'tan alınmıştır.
15. Bütün veriler Dünya Bankası'ndan alınmıştır.
16. Daha geniş kapsamlı bir irdeleme için, G. Palma'nın, "'Sanayisizleşmenin" dört kaynağı ve 'Hollanda Hastalığının' yeni bir kavranışı" adlı çalışmasına bakınız, EGDI'de (İktisadi Büyüme ve Kalkınma İnisiyatifi) sunulmuştur, Güney Afrika HSRC yuvarlak masası (Beşeri Bilimler Araştırma Konseyi), 21 Mayıs 2007, http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml adresinden indirilebilir.
17. GDR çerçevesi, hem küresel ısınmanın tarihi sorumluluğunu hem de düzenlemelerin yüküne dayanma kapasitesini göz önüne alarak, potansiyel olarak felakete davetiye çıkaran "iki derece

ısınmayı" önlemek için sera gazlarını azaltmada her ülkenin sorumluluğunu tanımlar.

18. Daha fazla detay için Aldred'in, *The Skeptical Economist* adlı kitabına bakın, Bölüm 5.
19. Nükleer santrallerin risklerine dair algımız nükleer kazaların medyada geniş yer bulması ve özellikle de çoğu kez zengin ülkelerde olması nedeniyle çarpıtılır. Ancak dış dünya bilmese de, yalnızca Çin'de her yıl en az birkaç bin kömür madencisi kazalarda hayatını kaybediyor. Birkaç yüzyıldır kömür yakılmasının yol açtığı çevre kirliliğinden tüm dünyada kaç kişinin öldüğünü ise bilmiyoruz bile. 1952'de Londra'da yaşanan Büyük Kirli Havanın 4.000 ila 12.000 arası ölüme yol açtığı söyleniyor, ancak bu sadece bir tanesidir (kabul etmek gerekir ki açık ara en kötüsüdür) bunun yanında onlarca yıldır Britanya kömür kirliliğinden zarar görüyordu. Günümüzde Çin, Hindistan ve birçok yerdeki şehirlerde birçok insan kömür kirliliğinin yol açtığı solunum yolu hastalıklarından vaktinden önce can veriyor. Tüm bu "sessiz ölümleri" de ilave edecek olursak, rahatlıkla kömürün nükleer enerjiden çok daha fazla insan "öldürdüğünü" söyleyebiliriz, en uç ve hayli tartışmalı olan Çernobil felaketinin yol açtığı bir milyon ölüm (çoğu radyasyonun yol açtığı kanserden) tahminini de kabul etsek bile bu böyledir.

Sekizinci Bölüm: Vefa-Güven Bankası'nda Sorun Var: Finans

1. Martin, *Money*, s. 242.
2. Türevler hakkında anlattıklarımın çoğunu B. Scott'ın, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money* adlı eserinden (Londra: Pluto Press, 2013), s. 63–74 ve yazarıyla yaptığım görüşmelerden aldım. J. Lanchester'in, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay* (Londra: Allen Lane, 2010), ikinci bölüm, daha az teknik fakat açık bir izahat sunuyor.
3. Brett Scott'a bu örneği verdiği için teşekkür ederim. Bu anlamda, menkulleştirilmiş borç ürünlerinin, altında yatan varlıklardan değerlerini "türetmeleri" anlamında türevler olduklarını söyleyebiliriz. Bununla birlikte, benzer şekilde, aynı zamanda hisselerin de türev olduklarını söyleyebiliriz, çünkü şirketlerin, fiziksel ekipman ve başka varlıklar (patentler ve diğer entelektüel mülkiyetler) gibi "altlarında yatan" varlıkları vardır. Dolayısıyla farklı finansal varlık çeşitleri arasındaki tüm ayrımlar sonuçta belirsizdir.

4. Scott'ın, *The Heretic's Guide to Global Finance* adlı eseri, s. 65.
5. Aynı eser, s. 69–70.
6. Türev piyasaların gelişim tarihi ve süreçte CBOT'un rolü için, Y. Millo'nun, "Rakamlarda emniyet: borsalar ve düzenleyicilerin endeks tabanlı türevleri şekillendirmesi" çalışmasına bakın. Bu çalışma Columbia Üniversitesi'ndeki Örgütsel Yenilik Merkezi (COI) Sosyal Finans Çalışmaları'nda Konferans'ta sunuldu, 3–4 Mayıs 2002; http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf adresinden indirilebilir; ve "A Brief History of Options" http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-option-history/ adresinden indirilebilir.
7. Millo'nun, "Rakamlarda emniyet" çalışması ve C. Lapavitsas'ın, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All* adlı eserine bakın (Londra: Verso, 2013), s. 6.
8. H. Blommestein ve diğerleri, "Menkul kıymetleştirme piyasasının genel görünüşü", OECD Journal: Market Trends, sayı 2011, sayı 1 (2011), s. 6, resim 6, http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf adresinden indirilebilir. Avrupa Birliği'nin istatistik kurumu Eurostat'a göre 2010'da GSYİH Avrupa Birliği'nde 12,3 trilyon avro ve ABD'de 10,9 trilyon avroydu.
9. L. Lin ve J. Sutri'nin, "Tezgâh üstü türevler merkez eşleri için sermaye şartları", IMF Ön Raporu, WP/13/3, 2013, s. 7, şekil 1, http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/ wp1303.pdf adresinden indirilebilir.
10. G. Palma'nın, "Piyasanın gelir sahiplerinden intikamı: neden tarihin sona erdiğine dair neoliberal raporlarının vakitsiz olduğu ortaya çıktı", *Cambridge Journal of Economics*, sayı. 33, no. 4 (2009).
11. Lapavitsas, *Profiting without Producing*, s. 206, şekil 2.
12. J. Crotty'nin, "Eğer finans piyasası rekabeti o kadar yoğunsa, neden finans firmaları o kadar yüksek kâr ediyor?: Finansın şu anki 'altın çağı' hakkında düşünceler", Ön Rapor no. 134 (Amherst, MA: PERI [Politik Ekonomi Araştırma Enstitüsü] Massachusetts Üniversitesi, Nisan 2007).
13. A. Haldane'in, "Finans ağını gözden geçirmek", Finans Öğrencileri Birliği'nde yaptığı konuşma, Amsterdam, Nisan 2009, s. 16–17. Konuşma şu adresten http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/speech386.pdf indirilebilir.

14. M. Blyth, *Austerity: The History of a Dangerous Idea* (Oxford: Oxford University Press, 2013), s. 26–7.
15. Bankalar için ortalama hissedarlık dönemleri 1998'de yaklaşık üç yılken 2008'de yaklaşık üç aya düştü. P. Sikka'nın, "Nick Clegg'in hissedarların kodaman ödemeleriyle mücadele etme planı işe yaramayacak", *Guardian,* 6 Aralık 2011, http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay? adresinden indirilebilir.
16. Finans sektörü diğer sektörlerden daima daha kârlı olmamıştır. 2005'de yayımlanan bir çalışmaya göre, ABD'de, 1960'ların ortaları ile 1970'lerin sonları arasında, finans firmalarının kâr oranı finans dışındaki firmaların kâr oranından düşüktü. Fakat 1980'lerin başındaki finans serbestleşmesinin ardından, finans firmalarının kâr oranı (yükselen bir trendde, yüzde 4 ile 12 arasında değişiyordu) finans dışındaki firmaların kâr oranından önemli ölçüde yüksekti (yüzde 2-5) ta ki 2000'lerin başlarına dek (çalışmadaki veriler bu noktada son buluyor). Fransa'da finans kurumlarının kâr oranı 1970'lerin başları ile 1980'lerin ortaları arasında negatifti (1960'ların verileri yok). 1980'lerin sonlarındaki finansal serbestleşmeyle birlikte, yükselmeye başladı ve 1990'ların başlarında hem finans hem de finans dışındaki firmalarınki yaklaşık yüzde 5'ken finans sektörü diğer sektörleri geçti, 2001 itibariyle yüzde 10'un üzerine çıktı. Tam tersine, Fransa'daki finans dışındaki firmaların kâr oranı 1990'ların başlarından itibaren düşerek 2001'de yaklaşık yüzde 3'e indi. G. Duménil ve D. Lévy'nin, "Neoliberalizmin maliyetleri ve yararları: bir sınıf analizi" adlı yazısına bakınız. G. Epstein'in (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Cheltenham: Edward Elgar, 2005) içinde.
17. Reinhart ve Rogoff, *This Time Is Different*, s. 252, şekil 16.1.
18. Palma, "Piyasanın gelir sahiplerinden intikamı", s. 851, şekil 12.
19. W. Lazonick'in, "Hissedarlara büyük ödemeler yapılması refahı engelliyor", *Guardian,* 27 Ağustos 2012; http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholderpayouts-holding-back-prosperity adresinden indirilebilir.
20. 2011 ve 2012'de yüzde 99'da kaldı. Bu paragraftaki veriler Federal Rezerv Kurulu fon veri akışlarından alınmıştır; http://www.federalreserve.gov/apps/fof/ adresinden indirilebilir. 2000'lerin başlarına dek benzer tahminler Crotty'nin, "Eğer finans piyasası bu kadar yoğunsa" yazısında bulunabilir. Başka bir tahminde

daha düşük rakamlar yer alır fakat trend aynıdır: 1955'de yüzde 20'nin hemen üzerinde, 1980'lerin ortaları itibariyle yaklaşık yüzde 30'a yükseliyor, 2000'lerin başları itibariyle yüzde 50'ye yükseliyor, 2008 mali krizine kadar yaklaşık yüzde 45'e düşüyor ve 2010 itibariyle tekrar yüzde 50'nin üzerine çıkıyor. W. Milberg ve N. Shapiro'nun, "Yenilikler yapılması için günümüzdeki mali krizden elde edilen çıkarımlar" çalışmasına bakınız, Yeni Sosyal Araştırmalar Okulu, mimeo, Şubat 2013.

21. GE bilgisi R. Blackburn'ün, "Finans ve dördüncü boyut" yazısından alınmıştır, *New Left Review*, Mayıs/Haziran 6, s. 44. J. Froud vdl. *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers* (Londra: Routledge, 2006) oranın yüzde 50 gibi yüksek bir oran olabileceğini tahmin ediyor. Ford rakamı Froud ve diğerlerinin çalışmalarından ve GM sayısı da Blackburn'ün çalışmasından alınmıştır.
22. Kansas City'deki "Değişmekte Olan Politika Manzarası" konulu 36. Ekonomi Sempozyumunda, bu noktayı "Köpek ve frizbi" adlı konuşmasında Bank of England'dan Andy Haldane çok açıkça ve anlayışla ifade etmiştir, Jackson Hole, Wyoming, 31 Ağustos 2012; http://www.bankofengland.co.uk/ publications/Documents/speeches/2012/speech596.pdf.adresinden indirilebilir.

Dokuzuncu Bölüm: Boris'in Keçisi Öbür Dünyayı Boylasın: Eşitsizlik ve Yoksulluk

1. M. Friedman ve R. Friedman, *Free to Choose* (Harmondsworth: Penguin Books, 1980), s. 31–2.
2. Benzer bir bağlamda daha detaylı argüman için J. Stiglitz'in, *The Price of Inequality* adlı eserine bakın. (Londra: Allen Lane, 2012), Bölüm 4.
3. Wilkinson ve Pickett'in açıklaması daha eşitsiz toplumlardaki düşük gelirli bireylerin, daha eşit toplumlardaki benzerlerine göre daha büyük stres altında kaldıkları yönündedir. Bu stres onların "statü endişesi" adını verdikleri endişeden, yani kişinin özellikle yaşamın erken döneminde düşük statüsü ve bunu aşma becerisiyle ilgili endişesinden kaynaklanır. Wilkinson ve Pickett bu stresin ilgili bireylerin sağlığını negatif bir biçimde etkilediğini ve suç gibi anti sosyal davranışlara daha yatkın kıldığını ileri sürerler.
4. Kanıtlarla ilgili kapsamlı ve dengeli incelemeler F. Stewart'ın, "Gelir dağılımı ve kalkınma" yazısında bulunabilir, Queen Eli-

zabeth House, Ön Rapor, no. 37, Oxford Üniversitesi, Mart 2000; http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf adresinden indirilebilir ve B. Milanovic'in *The Haves and the Have-Nots* adlı eserinde bulunabilir (New York: Basic Books, 2011).

5. Diğer indeksler arasında Theil Endeksi, Hoover Endeksi ve Atkinson Endeksi vardır.
6. Buna yirminci yüzyılın başlarında yaşamış Amerikalı ekonomist Max Lorenz'in ismi verilmiştir.
7. G. Palma'nın, "Homojen vasatlar heterojen kuyruklara karşı ve 'Ters-U'nun sonu: Bütün mesele zenginlerin payıdır" çalışmasına bakınız, Ekonomi Bilimi Cambridge Çalışmaları (CWPE) 1111, Ekonomi Fakültesi, Cambridge Üniversitesi, Ocak 2011; http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf adresinden indirilebilir.
8. Bu noktaların daha detaylı irdelemesi için, A. Cobham ve A. Sumner'ın, "Cini şişeye geri sokmak?: 'Palma' eşitsizliğin politikayla bağlantılı ölçümü" adlı çalışmasına bakınız, mimeo, King's Uluslararası Kalkınma Kurumu, King's College Londra, Mart 2013; http://www.kcl. ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/Cobham-Sumner-15March2013.pdf. adresinden indirilebilir. Kullanıcı dostu bir görsel açıklamahttp://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-incomeinequality-the-u-s-ranks-below-nigeria/ adresinde bulunabilir.
9. OECD'nin, *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising* (Paris: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün, 2011 ve ILO'nun, *World of Work 2012* adlı çalışmalarına bakın (Cenova: Uluslararası Çalışma Örgütü, 2012).
10. Bu 2010 Gini katsayıları ILO'nun *World of Work 2012* çalışmasından, (s. 15, şekil1.9), Botswana ve Namibya'nın rakamları daha eski kaynaklardan alınmıştır.
11. İlginç bir biçimde, buradaki kavramsal ayırım, *Su Terazisi*'ni dostça eleştirenlerin bazılarının, eşitsizliğin belli bir eşitsizlik seviyesinin üzerindeki ülkelerde negatif sosyal sonuçlar ürettiğini söylediklerinde kullandıkları ayrıma benzerdir.
12. UNCTAD, Ticaret ve Kalkınma Raporu 2012 (Cenova: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Raporu, 2012), Bölüm 3, s. 66, tablo 3.6. İncelenen on beş ülke, Avustralya, Kanada, Şili, Çin, Almanya, Hindistan, Endonezya, İtalya, Japonya, (Güney) Kore, Yeni

Zelanda, Norveç, Tayland, İngiltere ve ABD'dir. Kullanılan verilerin Kore için 1988'den, İngiltere için 2008'e dek değişmesi, servet dağılımı hakkında bilgi elde etmenin zorluğunu gösteriyordu.

13. Gelir Gini'leri 0,3'ün altında, fakat servet Gini'leri 0,7'nin üzerindeydi. Servet Gini'leri Tayland (servet Gini'si 0,6'nın biraz üzerinde; gelir Gini'si 0,5'in üzerinde) veya Çin (servet Gini'si yaklaşık 0,55; gelir Gini'si 0,5'e yakın) gibi daha yüksek gelir eşitsizliği olan bazı ülkelerinkinden daha yüksekti.
14. Detaylı bilgi aynı eserde mevcuttur, özellikle 3. Bölüm'de.
15. A. Atkinson, T. Piketty ve E. Saez'ın, "Uzun dönemli tarihte en üst gelirler", *Journal of Economic Literature*, sayı 49, no. 1 (2011), s. 7, rakam 2.
16. Aynı eserde, s. 8, şekil 3.
17. F. Bourguignon ve C. Morrisson'ın, "Dünya vatandaşları arasında gelir dağılımının boyutu, 1820–1990", *American Economic Review*, sayı. 92, no. 4 (2002).
18. UNCTAD, Ticaret ve Kalkınma Raporu 2012. Ancak verilerin daha ihtiyatlı bir yorumu için Milanovic'in, *The Haves and the Have-Nots* adlı eseri, üçüncü bölüme bakın.

Onuncu Bölüm: Çalışan Birkaç Kişi Tanıyorum: Çalışma ve İşsizlik

1. J. Garraty ve M. Carnes'ın, *The American Nation: A History of the United States*, 10. baskı (New York: Addison Wesley Longman, 2000), s. 607.
2. ILO veri kalitesi sorunu nedeniyle zorunlu işgücünün uluslara göre ayrımını vermez.
3. Çalışma saatleri için farklı kaynaklar vardır, fakat ben ILO verilerini kullanıyorum çünkü en kapsamlı olanlar onlar. Zengin ülkeler için ILO verileri olmadığında, bazen OECD verilerini kullanıyorum.
4. Saatler Hollanda için 1.382 saat, Almanya için 1.406 saat, Norveç için 1.421 saat ve Fransa için 1.482 saattir.
5. Saatler Kore için 2.090 saat, Yunanistan için 2.039 saat, ABD için 1.787 saat ve İtalya için 1.772 saattir.
6. Gerçekte OECD'deki (Meksika dahil) en uzun çalışma saatleri 2007'ye dek Kore'ye aitti.
7. Daha fazla detay için *bkz.* H.-J. Chang, *Sanayileşmenin Gizli Tarihi*, 9. Bölüm ("Tembel Japonlar ve Hırsız Almanlar") ve H.-J. Chang, *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey* (3. Bölüm) adlı eserlere bakın (Londra: Allen Lane, 2010).

8. ABD, İngiltere, Almanya ve Avustralya'daki bir araştırma enstitüleri konsorsiyumunun yürüttüğü Uluslararası Sosyal Araştırma Programı'na göre, zengin ülkelerin işçileri güvenliğe işin diğer yönlerinden (örneğin, ücret, ilginçlik, toplum yararlılığı) çok daha fazla değer veriyorlar.
9. Finlandiya ve İsveç'teki aktif işgücü piyasası programları bu sorunları büyük ölçüde işsiz işçileri yeniden eğiterek ve bir yeniden istihdam stratejisi yoluyla tespit ve izlemelerine yardım ederek azaltmışlardır. Basu ve Stuckler'in *The Body Economic* adlı eserinde Bölüm 7'ye bakınız.
10. Birçok yoksul ülkede, eşik yaşın altında bulunan çok sayıda çocuk çalışıyor. Onların istihdamı resmi istihdam/işsizlik istatistiklerinde genellikle yer almıyor.
11. Caydırılmış işçilerin yol açtığı zorluklarla başa çıkmak için, ekonomistler bazen, ekonomik olarak aktif nüfusun (çalışan ve resmi olarak işsiz) çalışma çağı nüfusundaki oranı olan işgücü katılım oranına başvururlar. Bu orandaki ani bir düşüş artık işsiz olarak sayılmayan caydırılmış işçilerin sayısında bir artış olduğunu gösteriyor olabilir.

On Birinci Bölüm: Leviathan mı yoksa Filozof Kral mı?: Devletin Rolü

1. Benim de dahil olduğum bazı ekonomistler daha da ileri gidip, üretkenlik artışı için büyük sermaye yatırımlarına ihtiyaç duyulan sanayilerde (çelik, otomobil gibi) oligopolcü firmalar (karteller) arasındaki rekabeti engelleyen düzenlemelerin yararlı olabileceğini öne sürüyor. Bu sanayilerde, kontrolsüz fiyat rekabeti, firmaların yatırım yapma becerilerini azaltacak noktaya dek kâr marjlarını azaltmalarına yol açarak, uzun vadede büyümelerine zarar verir. Böyle bir rekabet bazı firmaların iflasına yol açtığında, makine ve işçileri toplum için kayıp olabilir, çünkü bunlar diğer sanayilerde rahatlıkla kullanılamazlar. Örnek için *bkz.*: H.-J. Chang'in, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstoke: Macmillan Press, 1994), Üçüncü Bölüm ve A. Amsden ve A. Singh, "Japonya ve Kore'deki optimal rekabet derecesi ve dinamik etkinlik", *European Economic Review*, sayı 38, nos. 3/4 (1994).
2. Finans geçmişi olan sahipler Donald Regan (Ocak 1981 – Şubat 1985), Nicholas Brady (Eylül 1988 – Ocak 1993), Lloyd Bentsen (Ocak 1993 – Aralık 1994), Robert Rubin (Ocak 1995 – Tem-

muz 1999), Henry Paulson (Temmuz 2006 – Ocak 2009), Tim Geithner'dır (Ocak 2009 – Ocak 2013).
3. Günümüzün zengin ülkelerinin geçmişteki kamu yaşamlarında yozlaşma ve diğer sorunlar için *bkz.*: Chang, *Kicking Away the Ladder*, Üçüncü bölüm, özellikle s. 71–81, ve Chang, *Sanayileşmenin Gizli Tarihi*, 8. Bölüm.
4. Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Raporu 1991 (Washington, DC: Dünya Bankası, 1991), s. 139, tablo 7.4.
5. Veriler OECD, *Government at a Glance*'dan alınmıştır, 2011 (Paris: OECD, 2011).

On İkinci Bölüm: "Her Şey Çok Bol": Uluslararası Boyut

1. İmparator Qianlong'ın III. George'a yazdığı mektubun tam metni http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgeIII.htm adresinde bulunabilir.
2. Her ne kadar onları bu bölümde ele almasam da, HOS'un altında yatan ve hafifletilmeleri "serbest ticaret en iyisidir" sonucunu baltalayan başka varsayımlar da vardır. Bunlardan birisi, mükemmel rekabetle ilgili olandır (yani, piyasa gücünün olmaması), bunun hafifletilmesi Paul Krugman'ın temsil ettiği "Yeni Ticaret Teorisini" ortaya çıkarmıştır. Başka bir önemli varsayım da dışsal ekonomi olmamasıdır (dışsal ekonomi tanımı için dördüncü bölüme bakın).
3. Ricardo versiyonu farklı ülkelerin farklı üretim becerileri olduğunu fakat aynı zamanda bu farklılıkların bilinçli olarak değiştirilemeyeceğini de farz eder.
4. Daha detaylı bir irdeleme için *bkz.*: H.-J. Chang ve J. Lin, "Gelişmekte olan ülkelerdeki sanayi politikası kıyaslamalı üstünlüğe riayet etmeli midir, yoksa ona karşı mı olmalıdır: Justin Lin ile Ha-Joon Chang arasında bir münazara", *Development Policy Review*, sayı 27, no. 5 (2009).
5. Sonraki birkaç paragraftaki ticaret verileri Dünya Bankası veri seti, Dünya Kalkınma Göstergeleri 2013'ten alınmıştır.
6. Veriler DTÖ'den alınmıştır.
7. Birleşmiş Milletler, *International Trade Statistics*, 1900–1960 (New York: Birleşmiş Milletler, 1962).
8. Bu rakam ihracat rakamlarına dayalıdır. 1980'lerden önceki dönemde, ihracat ve ithalat verilerinde oldukça önemli boşluklar vardır, eğer ithalat rakamlarını kullanırsak, oranlar 1960'larda yüzde 50-58 ve 1970'lerde yüzde 54-61'di.

9. Toplam ticaretin bir oranı olarak (ana mallar, imalat ve hizmetler), imalatın payı 1980-82'de yüzde 47 iken 1998-2000'de yüzde 63'e yükseldi ve 2009-11'de yüzde 55'te durdu.
10. 1984–6 için ortalama yüzde 8,8, 2009–11 için ortalama yüzde 27,8'di.
11. Daha detaylı bir tanımı, UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı) http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx adresinden bulunabilir.
12. Rakamlar Liberya için yüzde 63, Haiti için yüzde 50 ve Kosova için yüzde 42'ydi.
13. Alıntılanan bütün DYY akış rakamları giriş rakamlarıdır. Teoride, DYY'nin dünya ölçeğindeki giriş ve çıkışları aynı olmalıdır, ancak asıl verilerde daima uyuşmazlık vardır.
14. Hesaplamalarda Dünya Bankası verileri esas alınmıştır.
15. Kanıtların tam bir incelemesi için *bkz.*: R. Kozul-Wright ve P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (Londra: Zed Books and Third World Network, 2007), Dördüncü Bölüm.
16. Vergi cennetleriyle ilgili *bkz.*: N. Shaxson'ın, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (Londra: Vintage, 2012), ve Tax Justice Network'ün web sitesi, www.taxjustice.net. Bu kitabı yazdığım sıralarda (Ağustos 2013), özellikle de G20'ler vasıtasıyla vergi cennetlerine göz açtırmama konusunda çok fazla konuşma yapılıyordu, fakat somut bir adım atılmadı.
17. Christian Aid, "Sırtlarından gömleği almak: vergi politikaları yoksulları nasıl soyuyor", Eylül 2005, http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf adresinden indirilebilir.
18. Bu bozgunun tam öyküsü Chang'in *Sanayileşmenin Gizli Tarihi* adlı eserinin birinci bölümünde ("Yeniden Lexus ve Zeytin Ağacı") anlatılır.
19. Bu önlemlerle ilgili daha fazla bilgi K. Gallagher'ın (ed.), *Putting Development First* adlı eserindeki N. Kumar'ın, "Kakınma politikası aracı olarak performans şartı: gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden dersler" yazısında bulunabilir (Londra: Zed Books, 2005). Daha kullanıcı dostu bilgiler, *Chang*'ın, *Sanayileşmenin Gizli Tarihi,* adlı eserindeki dördüncü bölümde bulunabilir ("Finlandiyalı ve Fil").
20. Bu kuralların ekonomik kalkınma için nasıl zararlı olabileceğine dair bilgiler için *bkz.*: H.-J. Chang ve D. Green, *The Northern*

WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did (Cenova: Güney Merkezi ve Londra: CAFOD [Denizaşırı Kalkınma Katolik Kurumu], 2003), ile R. Thrasher ve K. Gallagher, "21. Yüzyıl ticaret anlaşmaları: kalkınma egemenliği çıkarımları", Frederick S. Pardee Uzun Erimli Gelecek İnceleme Merkezi, Boston Üniversitesi, Eylül 2008; http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf adresinden indirilebilir.

21. İrlanda meselesinin detayları için Chang ve Green'in, *The Northern WTO Agenda...* adlı eserine bakın.
22. Belli yıllar için rakamlar yerine bir dönemdeki ortalama kullanılmıştır çünkü DYY yıldan yıla çok dalgalanır.
23. ABD bu dönemde dünya GSYİH'nın yüzde 23,1'ine karşılık geldiği halde, dünya DYY'sinin yalnızca yüzde 15'i ona aitti. Fransa'da buna karşılık gelen rakamlar yüzde 4,3'e karşılık yüzde 3 iken, Brezilya için yüzde 3 ve yüzde 2,8'di. Aşırı temsil edilen ülkeler yönünden, Belçika ve Hong Kong öne çıkar; sırasıyla dünya GSYİH'sının sadece yüzde 0,8 ile 0,4'üne karşılık gelirlerken, dünya DYY'nın yüzde 6 ve 4,1'i onlara aitti. İngiltere (yüzde 4'e karşılık yüzde 6,8'ydi) de güçlü bir biçimde aşırı temsil edildi, ardından Çin (yüzde 8,5'a karşılık yüzde 11) geliyordu.
24. Bu ülkeler Çin, Brezilya, Meksika, Rusya, Hindistan, Macaristan, Arjantin, Şili, Tayland ve Türkiye'ydi.
25. Boz alan DYY istatistikleri (yani, sınır ötesi B&A) ve toplam DYY akışları istatistikleri doğrudan birbirleriyle kıyaslanamaz. Bunun birkaç nedeni vardır. Bir nedeni de sınır ötesi B&A'nın bir kısmının yerel olarak finanse edilebilmesidir. Diğer bir nedeni de sınır ötesi B&A ödemelerinin tek bir yılda değil de belli bir dönemde yapılabilmesidir.
26. P. Nolan, J. Zhang ve C. Liu, "Küresel iş dünyası devrimi, ardışık etki ve gelişmekte olan ülkelerden firmalara meydan okuma", *Cambridge Journal of Economics*, sayı 32, no. 1 (2008).
27. Philippe Legrain, *Immigrants: Your Country Needs Them*'in yazarı, (tam olarak olmasa da) fazlasıyla serbest göçü ciddi derecede savunan birkaç serbest piyasa ekonomistinden biridir.
28. Göç etmiş işçilerin hakları meselesiyle ilgili M. Ruhs'un, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration* adlı eserine bakın (Princeton: Princeton University Press, 2013).
29. Elbette, bu zaruret kaynaklı göçü, yani komşu bir ülkedeki içsavaş veya doğal felaketten kaçan mültecileri hariç tutuyor.

30. İşgücü kıtlığı tanımına dair tartışmalarla ilgili, M. Ruhs ve B. Anderson'ın (edl.), *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy* adlı eserine bakın (Oxford: Oxford University Press, 2012), 1. Bölüm.
31. Örneğin *bkz*.:, C. Dustmann ve T. Frattini, "İngiltere'ye göçün mali etkileri", Tartışma raporu no. 22/13 (Londra: CReAM [Göç Araştırma ve Analiz Merkezi], University College Londra, 2013).
32. Örneğin *bkz*.:, G. Ottaviano ve G. Peri, "Ücretler üzerindeki göç kazançlarını inceleme", NBER Ön Rapor no. 12497 (Cambridge, MA: NBER [Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu], 2006); http://www.nber.org/papers/w12497 adresinden indirilebilir.
33. İşçi dövizlerinin kapsamlı bir incelemesi için *bkz*.: I. Grabel, "İşçi dövizlerinin politik ekonomisi: Ne biliyoruz? Ne bilmemiz gerekiyor?", PERI Ön Rapor serileri, no. 184 (Amherst, MA: PERI [Politik Ekonomi Araştırma Enstitüsü], Massachusetts Üniversitesi, 2008); http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151–200/WP184.pdf adresinden indirilebilir.
34. Meksika'da, devlet bu yatırımlar için kullanılan işçi dövizlerinin toplamını kamu bağışlarıyla eşleştirirdi, fakat bu devam etmedi.
35. Bu ve izleyen paragraflardaki göçmen sayısıyla ilgili veriler Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri veritabanından alınmıştır.
36. Bu ve izleyen paragraflardaki işçi dövizleri verileri Dünya Bankası Göç ve İşçi Dövizleri İstatistikleri'ne alınmıştır.

Son Söz: Ya Şimdi? Ekonomimizi İyileştirmek İçin Ekonomi Biliminden Nasıl Yararlanabiliriz?

1. J. W. von Goethe, *Sämtliche Werke,* Part 1: *Maximen und Reflexionen, Schriften zur Naturwissenschaft,* Jubiläumsausgabe xxxix, 72, A. Gerschnkron, *Continuity in History and Other Essays* adlı eserinde alıntılandığı gibi (Cambridge MA: Harvard University Press, 1968), Bölüm 2, s. 43.
2. Seçkin bilim tarihçisi Theodore Porter birçok bilimsel rakamın bile politik ve sosyal baskılar sonucu oluşturulduğunu savunur. Kitabı *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life* a bakın (Princeton: Princeton University Press, 1995).
3. Bu alıntıya dikkatimi çektiği için Deirdre McCloskey'e teşekkür ederim.

DİZİN

H

I-İ

J

K

L

M

N

S-Ş

Ekonomi Rehberi para ve piyasa gibi basit kavramlardan başlayıp yatırım bankacılığı ve likidite krizi gibi daha karmaşık konulara varıncaya değin ekonomiyi A'dan Z'ye tüm yönleriyle ele alıyor. Terim ve kavramların yanı sıra klasik ekonomi, neo-klasik ekonomi, Marksist ekonomi, kalkınmacılık ve neo-liberalizm gibi belli başlı ekonomi anlayışlarına eleştirel bir bakış açısıyla yaklaşan Koreli kalkınma uzmanı Ha-Joon Chang, ekonomide tek bir doğru olmadığını, farklı doğruları savunan farklı okullar bulunduğunu belirtiyor. Yazara göre eğer ekonomide tek bir doğru yanıt yoksa o zaman ekonomiyi sadece uzmanlara bırakamazsınız. Bu da her sorumlu vatandaşın biraz ekonomi öğrenmesi gerektiği anlamına gelir. Kısacası ekonomiyi ekonomistlere bırakmamalısınız ki kendi siyasal ve ahlaki görüşlerini size bilim diye yutturmasınlar.

Ekonomi Rehberi daha önce ekonomiyle hiç ilgilenmemiş, bu konuya korkarak yaklaşanlar için, Chang'in yalın dili ve kafa karıştırmayan anlatımıyla bir giriş kitabı niteliği taşıyor.

Ekonomi hakkında size söylenmeyen şu beş şeyi hiç aklınızdan çıkarmayın:

1. **Ekonominin %95'i sağduyudan ibarettir.**
2. **Ekonomi bir bilim değildir.**
3. **Ekonomi siyasettir.**
4. **Ekonomistlere asla güvenmeyin.**
5. **Ekonomi, uzmanlara bırakılamayacak kadar önemlidir.**



internet satış:
saykitap.com

30 TL


ISBN 978-605-02-0493-3
9 786050 204933
SAY YAYINLARI

2. Baskı